Plan de formation

Certification négociateur stratégique

Description de la formation

Si vous avez à négocier dans le cadre de vos fonctions, la certification de négociateur stratégique vous offre la possibilité de démontrer et de prouver vos compétences. Cette certification est offerte de façon individuelle et vous devez d'abord avoir suivi 4 formations en négociation (voir particularité ci-dessous). Dans le cadre de cette certification, vous serez appelés à préparer un projet de négociation. Suite au dépôt de votre projet, vous aurez une heure de coaching individuel (voir l'onglet contenu pour plus de détails sur le projet). Vous serez certifiés en démontrant que vous êtes en mesure d'appliquer les concepts de négociation vus en formation à des situations réelles dans le cadre de vos fonctions.

Objectifs pédagogiques

Différencier les différentes stratégies de négociation. Préparer adéquatement sa négociation. Utiliser les processus et techniques de négociation pour mener sa négociation avec succès. Utiliser les tactiques pour créer et capturer la valeur optimale.

Contenu

Pour obtenir votre certification, vous devez réaliser les deux étapes suivantes :

- Soumettre un projet de négociation où vous démontrez avoir mis en pratique les concepts vus en formation.
- Compléter un coaching individuel d'une heure avec le formateur afin de revenir sur les succès et difficultés de négociation du projet réalisé.

Contenu du projet de négociation à remettre dans un document de 5 pages maximum, sans l'annexe :

- Description du projet de négociation
- Problématique ou enjeux de négociation anticipée
- Présentation et explication de la stratégie de négociation employée
- Présentation et explication du déroulement et des manœuvres utilisées pour mener la négociation
- Présentation et explication de sa démarche pour gérer les difficultés rencontrées
- Présentation d'au moins 4 tactiques utilisées et des effets
- Présentation du résultat de négociation et de la valeur créée
- Annexe des documents de préparation tel que la grille 3D vue lors de la formation Négocier III

Méthodologie

- Travail individuel

La certification est composée de travail individuel et d'une heure de coaching individuel.

Clientèle visée

Tous les gestionnaires ou personnes professionnelles qui participent activement à des processus de négociation dans le cadre de leurs fonctions.

Particularité(s)

Plan de formation

Certification négociateur stratégique

Afin d'être éligible à la certification, vous devez obligatoirement avoir complété un total de 4 formations en négociation. Les 3 formations en négociation suivantes sont obligatoires : - Négocier I : art et technique (PER-608) - Négocier II : la négociation raisonnée (PER-609) - Négocier III : les habiletés du négociateur exécutif (PER-622) Vous devez aussi avoir complété l'une des formations de négociation spécialisée parmi les suivantes : - Négocier avec ses collègues et partenaires (PER-632) - Négocier avec les acheteurs de vos clients majeurs (PER-854) - Techniques de négociation en approvisionnement (PER-838) - Négocier en construction : techniques pour réussir ses négociations (PER-886) - Négocier en contexte de relation de travail (PER-617) Le projet devra être remis au moins 2 semaines avant la rencontre avec le formateur. Le processus de certification inclut aussi une heure de coaching individuel suite à la remise du dossier. Si vous réussissez le processus d'évaluation, incluant le projet de négociation et le coaching personnalisé, vous obtiendrez un certificat de réussite émis par ÉTS Formation, ce qui attestera de votre habileté à négocier stratégiquement.

À savoir lorsque cette formation est en ligne

Nos formations en ligne sont diffusées sous forme de classes virtuelles interactives et nous travaillons avec la plateforme Zoom.

Vous devez avoir un ordinateur avec un bon accès à Internet ainsi qu'une caméra, un micro et des haut-parleurs afin de participer à la formation. La caméra doit être fonctionnelle et être ouverte tout au long de la formation pour faciliter les échanges avec le formateur et le volet pratique de la formation.

Formateur(s)

Stéphan Lavigne
Formateur, coach et consultant senior en négociation et leadership, Stéphan possède près de 28 années d'expérience en intervention auprès de nombreuses entreprises québécoises et canadiennes d'envergure dans des secteurs diversifiés. Il est notamment reconnu pour son expertise dans toutes les dimensions du management et en négociation collaborative et raisonnée. Au cours de sa carrière, il a ainsi réalisé et supervisé la conception et l'animation de plus de 450 formations différentes sur mesure. Son talent de facilitateur et son expertise lui permettent de transmettre le fruit de ses expériences ainsi que celles cumulées lors de ses interventions auprès de professionnels de tous les niveaux hiérarchiques avec lesquels il a eu le privilège de travailler. De plus, Stéphan est co-auteur des publications « 95 tactiques de négociation » et de « 101 conseils pour propulser votre équipe de ventes au sommet ».

Durée

1 jour(s) pour un total de 4 heure(s).

Coût par participant en formation publique

1087 $

Prochaines dates en formation publique

11 novembre 2026 (Classe virtuelle)
4 mai 2027 (Classe virtuelle)

La bonne formation au bon moment. ÉTS FORMATION est le leader universitaire en formation continue avec plus de 9000 participants formés annuellement et une offre de plus de 300 différentes formations. Nos formations sont pratiques et pragmatiques et affichent un taux de satisfaction supérieur à 95 %