



# Savoir argumenter, convaincre et négocier

**Durée de la formation :**  
2 jours (14h)

- Horaires de formation**  
08h45 - 12h30 / 13h45 - 17h00
- Pré-requis**  
Aucun prérequis nécessaire
- Public visé**
- Objectifs et compétences visées**  
Préparer la négociation pour identifier le contexte, les acteurs, leurs besoins et attentes, définir ses objectifs et construire son argumentaire pour maximiser ses chances d'une négociation réussie
- Organisation**  
Formation animée en présentiel.  
Groupe de 3 à 8 personnes.  
Emargement signée par ½ journée par les stagiaires et le formateur. A l'issue du stage les apprenants renseignent un questionnaire d'évaluation à chaud qui est ensuite analysé par nos équipes.
- Le formateur**  
La prestation est animée par un consultant formateur dont les compétences techniques, professionnelles et pédagogiques ont été validées par Atout Majeur.
- Moyens techniques et pédagogiques**  
Alternance entre théorie et pratique.  
Mise à disposition d'une salle équipée.  
Support de cours.
- Validation des acquis et attestation**  
Les exercices réalisés permettent de mesurer le degré de compréhension et d'acquisition des compétences visées.  
Une attestation de formation comportant les résultats de l'évaluation des acquis est délivrée en fin de formation.

## Module 1 : Définir ce qu'est la négociation

Qu'est-ce que la négociation  
Les composants de la négociation  
Les différents types de négociation

## Module 2 : Savoir analyser la situation et préparer sa négociation

Savoir-faire une lecture exacte de ce qui se joue  
Identifier tous les intervenants dans la négociation  
Clarifier les motivations, intérêts et enjeux des parties prenantes  
Prendre en compte tous les éléments de contexte  
Élaborer sa stratégie d'approche  
Anticiper les stratégies probables de chacun des acteurs

## Module 3 : Savoir construire son argumentaire

Déterminer ses objectifs  
Connaître précisément sa marge de manœuvre  
Appliquer les principes d'argumentaire efficace  
Anticiper les objections

## Module 4 : Déployer son argumentation

Favoriser l'échange d'informations en situation de négociation  
Amener son interlocuteur à une logique de coopération  
Savoir gérer ses émotions et celles de l'interlocuteur  
Traiter les objections

## Module 5 : Déployer une communication adaptée

Canaux, modes et registres de communication.  
Les pièges de la communication : proxémie, cadres de références et bruits  
Désamorcer les attaques et situations de tension

## Module 6 : Pratiquer l'écoute active

Accueillir les propos et écouter ses interlocuteurs.  
Répondre aux questions et questionner soi-même  
Reformuler pour s'assurer de la bonne compréhension.  
Orienter l'entretien : synthèse partielle et recadrage

## Module 7 : Poser un comportement affirmé

Découvrir la notion d'assertivité.  
Adopter la bonne posture en fonction de la situation  
Connaître et mettre en œuvre quelques techniques d'assertivité.

**Pour vous inscrire**

**04.78.14.19.19**

[contact@atoutmajeur-ra.com](mailto:contact@atoutmajeur-ra.com) / [www.atoutmajeurlyon.com](http://www.atoutmajeurlyon.com)

