NEGOCIATION
Niveau 1

PUBLIC CONCERNÉ: Tout collaborateur amené à négocier en interne ou en externe de son entreprise

PRÉ-REQUIS: Aucun

PROFIL FORMATEUR: Cette formation Négociation raisonnée est animée par un intervenant expert en négociation

OBJECTIF :
A l'issue de la formation, les participants seront en capacité de mener des négociations en utilisant des tables d'intérêts réciproques

SOUS OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES :
Identifier son profil de négociateur
Maîtriser la méthode de négociation
Utiliser les tables d'intérêt
Analyser son mode de fonctionnement en situation de négociation
Développer une relation durable

OUTILS PÉDAGOGIQUES :
Cette formation alterne des mises en situation de cas concrets de négociation, pour un double levier de performance théorique (20%) et comportementale (80%)

MODALITÉS PRATIQUES
2 jours consécutifs, hors situation de travail + option ½ journée retours d'expériences 6 mois plus tard
Mise à disposition d'une salle de capacité suffisante pour le groupe ; permettant de se déplacer librement et de marcher ; équipée d'un paper board et de feutres

VALIDATION DES ACQUIS:
- Autopositionnement par le stagiaire en début et fin de formation
- Evaluation par le formateur en fin de formation

ACCESSIBILITÉ / HANDICAP
Nos formations sont a priori ouvertes à tous. Cependant en cas de doute, nous vous invitonsà prendre contact directement avec nous, en amont de la formation, pour que nous puissions en discuter et au besoin adapter notre pédagogie et nos activités en fonction des situations d'handicap qui pourraient se présenter.

ALL RIGHTS RESERVED - SCENE EXPERIENCES - V6 02/06/2026

NEGOCIATION
Niveau 1

STRATÉGIE

- Une formation où le stagiaire est acteur :Une pédagogie pédocentrée où le formateur est ressource. L'idée est que chaque stagiaire s'approprie les nouveaux savoirs et commence à les tester lors de la formation

- Une pédagogie ludique car on apprend mieux dans le plaisir et en s'amusant

- Une pédagogie pragmatique (mise en situation de cas concrets, fiches méthodes) favorisant le partage : simulations par groupe de 3-4 stagiaires pour favoriser les échanges et l'émergence de la culture commune)

FACTEURS CLÉS DE SUCCÈS DE LA FORMATION

- Préparation en amont de la formation pour coller au réel et à la culture de l'entreprise

- Formateur spécialiste de votre thématique et connaisseur de votre structure ou à minima de son secteur et des enjeux de vos métiers

DÉROULEMENT MACRO DE LA FORMATION

JOUR 1

Maitriser la méthode et performer en négociation
Acquisition d'une méthode complète, la capacité à «négocier la négociation» et faire de son interlocuteur un partenaire

JOUR 2

Prendre du plaisir à négocier
Et en donner, repérer et agrandir les gâteaux, être plus compétitif que les autres négociateurs

Négocier la négociation, négocier la méthode

Convaincre et amener son interlocuteur sur les intérêts réciproques d'utiliser une méthode créative, éthique et raisonnée

Faire de l'éthique une richesse
Obtenir plus, obtenir mieux, maintenir la relation, via la création d'options fondées sur des intérêts réels

CONDITIONS

Tarif Inter : 190 € HT/ jour / hors frais
Tarif Intra : 1900 € HT / jour /10 personnes
Lieu : France

CONTACT ET INSCRIPTION

06 32 60 38 50
laurent.pewzner@scene-experiences.fr

INDICATEURS QUALITÉ

Nombre de sessions animées en 2025 47 sessions (1 ou 2 journées)
Nombre de stagiaires formés : 476 soit 5607h de formation
Taux de satisfaction moyen : 95,8 %

Délai d'accès : « Notre organisme de formation s'engage à répondre en 48h à toute demande d'information relative pour toute formation. Une fois le contact établi, nous envisagerons conjointement la date la plus appropriée en fonction de vos besoins et de vos enjeux. Sauf cas particulier, la mise en place de la formation pourra se faire dans le trimestre suivant votre commande.

ALL RIGHTS RESERVED - SCENE EXPERIENCES - V6 02/06/2026

NEGOCIATION
Niveau 2

PUBLIC CONCERNÉ: Tout négociateur confronté à des interlocuteurs compliqués, hostiles, ne voulant pas négocier ...

PRÉ-REQUIS: Exclusivement réservé aux personnes ayant suivi le niveau 1

PROFIL FORMATEUR: Cette formation Négociation raisonnée est animée p
intervenant expert en négociation

OBJECTIF :
A l'issue de la formation, les participants auront en main les outils leur permettant de mener des négociations avec des personnalités difficiles

SOUS OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES :
Appliquer une stratégie et des outils méthodologiques « à l'instant T » face à des personnalités difficiles
Négocier la négociation, négocier la méthode
Faire de son interlocuteur un partenaire
Apprendre à exercer une « pression raisonnée »

OUTILS PÉDAGOGIQUES :
Questionnaire d'évaluation des acquis du niveau 1
Retour d'expériences
Modèle des 5 marches
Jeux de rôles et trainings intensifs face à des interlocuteurs difficiles joués par le formateur
Entraînement sur des cas de négociation axé sur l'acquisition des 5 marches

MODALITÉS PRATIQUES :
2 jours consécutifs, hors situation de travail
Mise à disposition d'une salle de capacité suffisante pour le groupe ; permettant de se déplacer librement et de marcher ; équipée d'un paper board et de feutres

VALIDATION DES ACQUIS:
- Autopositionnement par le stagiaire en début et fin de formation
- Evaluation par le formateur en fin de formation

ACCESSIBILITÉ / HANDICAP
Nos formations sont a priori ouvertes à tous. Cependant en cas de doute, nous vous invitonsà prendre contact directement avec nous, en amont de la formation, pour que nous puissions en discuter et au besoin adapter notre pédagogie et nos activités en fonction des situations d'handicap qui pourraient se présenter.

ALL RIGHTS RESERVED - SCENE EXPERIENCES - V6 - 02/06/2026

NEGOCIATION
Niveau 2

STRATÉGIE

- Une formation où le stagiaire est acteur ;
Une pédagogie pédocentrée où le formateur est ressource. L'idée est que chaque stagiaire s'approprie les nouveaux savoirs et commence à les tester lors de la formation

- Une pédagogie ludique car on apprend mieux dans le plaisir et en s'amusant

- Une pédagogie pragmatique (mise en situation de cas concrets, fiches méthodes) favorisant le partage : simulations par groupe de 3-4 stagiaires pour favoriser les échanges et l'émergence de la culture

FACTEURS CLÉS DE SUCCÈS DE LA FORMATION

- Préparation en amont de la formation pour coller au réel et à la culture de l'entreprise

- Alternance rythmée de cas de négociation, débrief en plénière, feedbacks collectifs et individuels

- Formateur spécialiste de votre thématique et connaisseur de votre structure ou à minima de son secteur et des enjeux de vos métiers

DÉROULEMENT MACRO DE LA FORMATION

JOUR 1

Rappel des clés du niveau 1

Retours d'expériences et réactivation mémoire sur le niveau 1
Synthèses de négociations réalisées depuis le niveau 1
Identification de clefs de performance, de gains réalisés – difficultés et axes de progrès
Introduction du niveau 2 et questionnaire gens difficiles

Qu'est-ce qu'une négociation difficile

Introduction à la stratégie du contournement - Les 5 obstacles, les 5 marches
1ère mise en situation de négociation - Travail sur les émotions (les siennes, celles de son interlocuteur)
Présentation des marches 1 et 2 : Monter au balcon / Passer dans son camp

JOUR 2

Rappel des marches 1 et 2

2nde mise en situation de négociation

Présentation des marches 3 et 4

Ne pas rejeter mais recadrer / Lui faire un pont d'or Recadrer les tactiques - Impliquer son interlocuteur 3ème mise en situation de négociation – Personnalités difficiles

Présentation de la marche 5

Utiliser son pouvoir pour éviter un « NON » sans détériorer la relation

Rappel des 5 marches – Débrief des deux journées

CONDITIONS

Tarif Inter : 205 € HT/ jour / hors frais
Tarif Intra : 1900 € HT / jour /10 personnes
Lieu : France

CONTACT ET INSCRIPTION

06 32 60 38 50
laurent.pewzner@scene-experiences.fr

INDICATEURS QUALITÉ

Nombre de sessions animées en 2025 6 sessions
Nombre de stagiaires formés : 56 soit 784h de formation
Taux de satisfaction moyen : 95 %

Délai d'accès : « Notre organisme de formation s'engage à répondre en 48h à toute demande d'information relative pour toute formation. Une fois le contact établi, nous envisagerons conjointement la date la plus appropriée en fonction de vos besoins et de vos enjeux. Sauf cas particulier, la mise en place de la formation pourra se faire dans le trimestre suivant votre commande.

ALL RIGHTS RESERVED - SCENE EXPERIENCES - V5 18/05/2026