



## Négociation : pratiques et outils au quotidien

Lien : <https://innov-maroc.com/formation/negociation-pratiques-et-outils-au-quotidien>

**DURÉE**  
**3 jours (21h)**

**RÉFÉRENCE**  
**DP45**

**CATÉGORIE**  
**Argumenter,  
Convaincre et Décider**

### OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- ✓ Comprendre les différents profils de négociateurs et les ressorts de la négociation
- ✓ Maîtriser les étapes et les méthodes de la négociation
- ✓ Bâtir des argumentaires convaincants et adaptés
- ✓ Traiter les objections et sortir des blocages d'une négociation

### POUR QUI ?

- ✓ Toute personne vivant au quotidien des situations de négociation



## Programme détaillé

### 1 / Se situer dans une situation de négociation

- Connaître l'impact de ses représentations en négociation
- Identifier les différentes attitudes instinctives, leurs avantages et leurs risques
- Choisir sa posture pour négocier

### 2 / Développer les techniques comportementales du négociateur

- Distinguer les qualités du négociateur
- Maîtriser les techniques de communication indispensables aux négociateurs
- Pratiquer les transactions psychologiques
- Utiliser le non-verbal et les attitudes clés

### 3 / Se préparer à négocier

- Analyser le contexte et les enjeux de chacun des partenaires de négociation
- Mesurer objectivement le rapport de force
- Définir ses objectifs et ses marges de négociation
- Structurer son argumentation
- Sortir des blocages : Envisager les échanges possibles et les solutions à creuser

### 4 / Mener efficacement sa négociation

- Entamer la négociation sur des bases saines
- Clarifier les intérêts de chacun :

- Ecouter ses partenaires pour comprendre leurs besoins
- Argumenter pour influencer la négociation
- Rechercher un accord mutuellement satisfaisant :
- Gérer les objections de façon constructive
- Créer de la valeur avant de la répartir
- Jouer sur les marges de manœuvre de chacun sans perdre de vue son objectif
- Conclure efficacement une négociation
- Engager ses partenaires et formaliser un accord
- Consolider l'accord obtenu

## 5 / Gérer efficacement les situations déstabilisantes en négociation

- Lever les freins d'un partenaire qui bloque la négociation
- Sortir d'un conflit
- Déjouer les tentatives de déstabilisation
- Trouver un accord objectif lorsque les intérêts sont contradictoires

### 🔗 Approche pédagogique

- ✓ Support Ecrit et Projection
- ✓ Exposés Interactifs, Podcasts et Vidéos
- ✓ Brainstorming et Jeux de Rôle
- ✓ Mises en Situation pour faciliter l'assimilation
- ✓ Cas Pratiques et Labs inclus pour leur impact opérationnel
- ✓ Test de Validation des Acquis des Connaissances

## 📅 Prochaines dates programmées

📅 01 au 03 Juil. 2026

📍 Présentiel - Casablanca

📅 26 au 28 Août 2026

📍 Distanciel

📅 21 au 23 Oct. 2026

📍 Distanciel

📅 Autres dates possibles sur demande. Contactez-nous pour organiser une session intra-entreprise.

## 🔄 Réservation & Renseignements

📞 **Téléphone** : +212 522 247 210

✉️ **Email** : [contact@innov-maroc.com](mailto:contact@innov-maroc.com)

🌐 **Web** : <https://www.innov-maroc.com>

Document généré le 22/06/2026 — Réf : DP45  
INNOV MAROC — Tous droits réservés