



Formation Courte

L'art de la négociation

Renforcer son impact pour bâtir des accords durables

Mis à jour le 06/07/2026

A qui s'adresse la formation ?

Agents de direction
Cadres (managers)

Durée

3 jours (2 + 1)

Prix de la formation

Tarif inter : 1 650 €
Eligible Pass'Pro

Lieu(x) des sessions

À distance
En présentiel à Paris
En présentiel à Saint Étienne

Déclinable sur mesure

[Compléter le formulaire](#)

Objectifs

- Comprendre les principes de base de la négociation
- Analyser les enjeux visibles et implicites d'une négociation.
- Adapter sa posture en fonction du contexte, des acteurs et des rapports de force.
- Construire une stratégie de négociation en environnement complexe.
- S'entraîner en situation réaliste pour renforcer son agilité, son impact et son assertivité

Pré-requis

Cette formation ne nécessite aucun prérequis

Programme

Les fondamentaux : postures et principes clés

- Comprendre la négociation
 - Les principes fondamentaux : coopération vs confrontation
 - Les différents types de négociation (distributive, intégrative, institutionnelle)
 - Les jeux d'acteurs et les rapports de force
- Identifier son style de négociateur
 - Autodiagnostic : quel négociateur suis-je ?
 - S'affirmer sans s'imposer : écoute active, assertivité, gestion des émotions
 - Ajuster son comportement selon le contexte et les profils d'acteurs

De l'intention à l'action : s'exercer à l'impact »

- Construire sa stratégie de négociation
- Techniques d'influence et gestion des tensions
- Mise en situation immersive

Journée retour d'expérience

- L'expression des participants et le recueil de cas pratiques
- L'approfondissement par l'entraînement

Intervenants : Consultant spécialiste de la négociation



Formation Courte

L'art de la négociation

Renforcer son impact pour bâtir des accords durables

Mis à jour le 06/07/2026

Méthodes pédagogiques

- Apports pédagogiques en face à face
- Mise en pratique : travaux collectifs et/ou individuels, études de cas, quiz, mises en situation, jeux de rôle, ateliers
- Temps d'échange : partages de pratiques, co-développement
- Apports pédagogiques en face à face
- Mise en pratique : travaux collectifs et/ou individuels, études de cas, quiz, mises en situation, jeux de rôle, ateliers
- Temps d'échange : partages de pratiques, co-développement
- Plan d'action individuel et/ou collectif
- Retour d'expérience à 1-6 mois

Évaluation

- Diagnostic de positionnement (auto-évaluation)
- Evaluation des acquis à l'issue de la formation (sommativ)
- Evaluation à chaud de la satisfaction

Compétences renforcées

- Être acteur de la stratégie et contribuer aux politiques publiques
- Construire et animer des partenariats externes
- Animer un dialogue constructif avec les instances de gouvernance et de représentation du personnel
- Conduire des projets et accompagner les transformations
- Favoriser les coopérations au sein de la Sécurité sociale

Les prochaines sessions

L'art de la négociation

📅 Du 15 octobre 2026 · 09h30 au 9 février 2027 · 17h00

Contacts

Pour toute information, contactez en priorité nos assistant(e)s
Pour du sur-mesure ou des intras contacter les chefs de projets



BESSAA Amel
Assistante de Formation

☎ 0477811552
✉ abessaa@en3s.fr



FAURE Virginie
Cheffe de projets formation

☎ 06 58 61 84 39
✉ vfaure@en3s.fr