



Négociation en Situations Difficiles

Lien : <https://maroc-performance.com/formation/negociation-en-situations-difficiles>

 DURÉE
2 jours (14h)

 RÉFÉRENCE
MC327

 CATÉGORIE
**Négociation
Commerciale**

OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- ✓ Maîtriser une négociation en situation difficile
- ✓ Mettre en place une stratégie de négociation adaptée à la situation
- ✓ Adopter un comportement adéquat en fonction des situations et des profils rencontrés

POUR QUI ?

- ✓ Toute personne souhaitant perfectionner son approche de la négociation, notamment en situation difficile



Programme détaillé

1 / Se positionner en tant que négociateur

- Faire le point sur le négociateur que vous êtes
- Maîtriser les deux dynamiques des négociations distributive et intégrative
- Développer sa palette tactique de négociation
- Planifier l'entretien avec un séquençage efficace

2 / Cerner la notion de conflit dans le cadre d'une négociation

- Les spécificités des négociations complexes
- L'origine d'un conflit et son fonctionnement
- Qu'est ce que l'approche systémique de la communication adaptée à une situation complexe ?
- Les conséquences du conflit dans le cadre d'une négociation

3 / Préparer sa négociation et élaborer un plan d'action

- Récupérer des informations essentielles sur ses futurs interlocuteurs pour mieux négocier
- Déterminer la logique et les attentes probables de ses interlocuteurs
- Construire une stratégie de négociation assortie d'un objectif final et d'objectifs intermédiaires
- Anticiper les points de blocages pouvant mener à une situation difficile
- Adopter un comportement adéquat en fonction des situations et des profils rencontrés
- Focus sur les rapports de force et les techniques de déstabilisation pouvant être utilisées

4 / Gérer les situations conflictuelles en conservant une forme d'autorité tranquille et rassurante

- Identifier les techniques de négociation en situation difficile, savoir quelle technique adopter
- Le cas par cas : La gestion des objections et la technique de l'entonnoir
- La stratégie de l'évitement
- La stratégie de désamorçage
- La stratégie d'affrontement
- Développer une écoute réciproque
- Traiter les objections de façon constructive
- Résister aux différentes tentatives de pression et de manipulation

5 / Faire s'engager et conclure

- Conclure en fixant avec assertivité la suite des événements
- Débriefing après la négociation pour progresser encore

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

 26 au 27 Nov. 2026

 Distanciel

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

Réservation & Renseignements

 Téléphone : +212 522 247 210

 Email : contact@maroc-performance.com

 Web : <https://www.maroc-performance.com>

Maroc Performance