

Techniques de Négociation et d’Argumentation

Lien : https://maroc-performance.com/formation/techniques-de-negociation-et-dargumentation

DURÉE
2 jours (14h)

RÉFÉRENCE
DP44

CATÉGORIE
Argumenter, Convaincre et Décider

Maroc Performance

OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- Dégager les facteurs de réussite et d’échec d’une négociation
- Identifier ses points forts et ses points faibles de négociateur
- Acquérir les bons réflexes pour mieux questionner, écouter, argumenter et réfuter

POUR QUI ?

- Tout Collaborateur ou Manager



Programme détaillé

1 / La préparation et le canevas de la négociation

- Critères de réussite d’une négociation : les 10 facteurs les plus sensibles
- L'importance de la consultation et sa place dans la progression d'une négociation
- Les trois temps forts de la négociation: Consulter, confronter, concrétiser
- L'entonnoir de la négociation

2 / Réussir la consultation

- Les conditions d’une bonne écoute
- Les techniques de questionnement: les 6 grandes variétés de question
- Les techniques de reformulation pour réguler les échanges
- Les premières minutes de la négociation: savoir amorcer
- Les cinq conseils pour réussir la consultation

3 / Conduire la confrontation

- Définir la marge de manœuvre, les hypothèses haute et basse
- Apprendre à gérer les concessions et les contreparties
- S’affirmer en cas de situation tendue
- Argumenter ses demandes : conseils et réflexes pour convaincre dans de bonnes conditions
- Répondre aux objections avec calme et objectivité
- Choisir une tactique pour manœuvrer avec succès en force ou en souplesse

4 / Savoir concretiser

Maroc Performance

- Savoir doser fermeté et ouverture
- Construire un bon compromis : les habile- tés pour concrétiser
- Préserver la qualité d’adhésion (issue gagnant-gagnant)
- Améliorer le résultat de la négociation
- Faire face aux situations d’échec: plan B, repli, différé

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

17 au 18 Nov. 2026	Distanciel
23 au 24 Fév. 2027	Présentiel - Casablanca
22 au 23 Avr. 2027	Présentiel - Casablanca
22 au 23 Juin 2027	Présentiel - Casablanca
24 au 25 Août 2027	Présentiel - Casablanca

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

Maroc Performance

Réservation & Renseignements

Téléphone : +212 522 247 210
Email : contact@maroc-performance.com
Web : https//www.maroc-performance.com

Maroc Performance — Tous droits réservés