



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**

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 concrétiser

- Savoir doser fermeté et ouverture
- Construire un bon compromis : les habiletés 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

 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>