

Négocier avec succès

Le pilotage économique de votre négociation



POUR QUI ?

Directeurs et contrôleurs financiers, Responsables financiers, consolidation et comptabilité, Consolidateurs, Comptables, Contrôleurs de gestion, Fiscalistes, Trésoriers, Experts-comptables, Commissaires aux comptes

Prérequis : aucun niveau de connaissance préalable n'est requis



QUELS OBJECTIFS ?

- Identifier les principes d'une négociation réussie.
- Préparer efficacement la négociation.
- Garder la maîtrise du processus pour aboutir à une conclusion pérenne.



POURQUOI CHOISIR CETTE FORMATION ?

L'entreprise est au cœur de multiples relations avec ses nombreuses parties prenantes. La négociation est un art du quotidien. Savoir négocier est une compétence-clé que doit maîtriser tout responsable financier pour garantir l'équilibre économique de l'entreprise sans porter atteinte à la qualité de la relation avec ses partenaires.

Nous vous proposons des sessions concrètes animées par des professionnels d'entreprise qui ont vécu ces situations et partagent leur expérience.



INFORMATIONS & INSCRIPTION

- Cette formation peut être organisée en intra-entreprise
- **Mode d'animation :** présentiel (à l'Espace Formation GERESO de Paris Montparnasse) et/ou distanciel selon vos demandes.
- **Nous contacter :**
Tél. 02 43 23 09 09 – Mail : contact@finharmony.net
Site web : finharmony.net



Perfectionnement



1 jour

PROGRAMME DE VOTRE FORMATION

► Quels sont les éléments d'une négociation réussie ?

- Les principes de base et principaux écueils de la négociation
- Les composantes d'un terrain de négociation
- La problématique du rapport de force et l'art de l'équilibre
- La création de valeur dans une négociation

✓ **EXPÉRIMENTER** | Mises en situation : contexte de négociation imprévue

✓ **COMPRENDRE** | Partage d'expérience en plénière

► Préparer la négociation

- Analyser le contexte et les modalités de collaboration
- Définir les objectifs et les limites de la négociation
- Identifier le profil, les besoins et les motivations de l'autre partie et s'y adapter
- Pour une négociation complexe : élaborer la cartographie des parties prenantes

✓ **APPLIQUER** | Cas pratique : remplir une fiche situationnelle de négociation

✓ **APPLIQUER** | Cas pratique : identifier les attentes et besoins dans la situation de négociation présentée

► Conduire la négociation

- Valoriser la phase de découverte
- Appliquer les principes de l'écoute active
- Valoriser les concessions, rechercher la réciprocité, introduire des alternatives
- Adapter son mode de communication au profil de l'interlocuteur pour influencer et convaincre
- Prendre en compte les différences culturelles
- Traiter les objections et gérer les situations de blocage

✓ **COMPRENDRE** | Illustration des leviers dans le cadre d'une négociation de prix

✓ **COMPRENDRE** | Réflexion de groupe sur les principes de l'écoute active

► Clore la négociation

- Les méthodes de clôture de la négociation

✓ **APPLIQUER** | Cas pratique : compléter une matrice de suivi

PROCHAINES SESSIONS

- 5 janvier 2027
- 26 mars 2027
- 27 septembre 2027
- 1^{er} décembre 2027



TARIF : 1 295 € HT

► MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Recueil de vos attentes depuis votre espace web 15 jours avant le début de la formation et auto-diagnostic de vos compétences.
Une diversité de méthodes pédagogiques pour répondre aux différents profils d'apprentissage, encourager la participation active et consolider les acquis par l'expérimentation et la pratique.

Supports pédagogiques :

Support d'animation, apports documentaires (fiches de synthèse, tableaux...) et autres ressources disponibles dans votre espace.

Pendant la formation :

Alternance de développements théoriques et d'illustrations tirées de cas réels. Une mise en situation des participants est proposée. De nombreux cas pratiques permettent de valider l'acquisition des compétences au fur et à mesure de la formation.

► SUIVI ET ÉVALUATION DE LA FORMATION

Feuille d'émargement et attestation de fin de formation. Évaluation à chaud et à froid assurée par la solution LearnEval.