

Maîtrisez la psychologie et reconnaissez les « mauvais tours » de la négociation.

# La négociation

« gagnant - gagnant » ou « sortir gagnant » ...  
à vous le choix

- > Vous déterminez ce qui est négociable et ce qui ne l'est pas et vous analysez le type de négociation que vous avez en face de vous afin de pouvoir déployer une stratégie adaptée.
- > Vous reconnaissez les 'sales tours' de la négociation.
- > Vous apprenez à défendre votre point de vue tout en évitant la guerre de position et en construisant une relation durable et vous résolvez les conflits en inventant des solutions créatives.

Sous la direction experte de :

**Nicolas Delebois**  
Partenaire  
L&AD



# Pourquoi ce programme ?

## **ÊTES-VOUS VRAIMENT PRÊT À NÉGOCIER ?**

La négociation constitue une des activités les plus courantes et les plus indispensables de notre vie moderne. Au niveau professionnel ou bien dans la vie de tous les jours, nous sommes amenés à négocier. Il s'agit pas simplement d'un acte commercial, on parle aussi de positionnement stratégique ou tactique, de savoir vendre ses idées, mettre en avant les intérêts de son organisation ou de son département. Tout cela dans un contexte qu'on ne maîtrise pas toujours.

## **MANIPULER OU NÉGOCIER ... : LES 'MAUVAIS TOURS' DE LA NÉGOCIATION**

Comment s'assurer dans ces situations que les interlocuteurs à qui nous avons affaire vont aussi servir nos intérêts au-delà des leurs ? Comment faire en sorte de ne pas terminer une négociation avec le sentiment désagréable que l'on s'est fait avoir ? Comment pouvoir reconnaître quelqu'un qui est en train de vous manipuler ou d'utiliser une tactique ?

## **GAGNANT-GAGNANT ... OU SORTIR GAGNANT : À VOUS LE CHOIX**

Dans la plupart des cas, nous avons été nourris de théories comme l'approche « gagnant-gagnant », le partenariat, l'intérêt supérieur communautaire, le bien vivre ensemble, ... Malheureusement, force est de constater que les personnes avec qui nous négocions ne développent pas unanimement cette même vision idyllique.

« Formation très agréable et très constructive. »

## **DEVENEZ STRATÈGE EN NÉGOCIATION**

Ce stage s'adresse à tous ceux qui souhaitent développer la dimension relationnelle dans les négociations et mieux cerner leur style personnel. Il leur permettra d'analyser les rapports de force en présence et le fonctionnement de leur interlocuteur en vue d'adapter leur comportement et leur argumentation.

## **ON NE NAÎT PAS NÉGOCIATEUR, ON LE DEVIENT ...**

À l'issue de la formation, les participants seront capables de :

- > Mieux connaître leur comportement et leurs stratégies habituelles en négociation.
- > Juger de leur efficacité.
- > Déterminer ce qui est négociable et ce qui ne l'est pas.
- > Analyser le type de négociateur que l'on a en face de soi et déployer une stratégie adaptée.
- > Préparer méthodiquement toute négociation pour obtenir plus.
- > Défendre leur point de vue en évitant la guerre de position et en construisant une relation durable.
- > Résoudre les conflits en inventant des solutions créatives.
- > Reconnaître leurs « dirty tricks » de la négociation.
- > Définir ses axes de travail et d'amélioration personnels.

# Le formateur



**Nicolas Delebois** est un professionnel en RH polyvalent avec une ample expertise comme généraliste des Ressources Humaines et en compensation & benefit, organisational development & staffing, formation, consultance et coaching en particulier. Nicolas fut longtemps actif dans de grandes entreprises belges et internationales, dans plusieurs fonctions RH. En 2003 il décide de mettre son expérience et expertise au service d'organisations en tant que formateur consultant chez L&AD. Il y est partenaire depuis fin 2009.

# Qu'est-ce qui rend ce cours unique ?

Cette formation a été spécialement conçue pour tous les cadres et professionnels confrontés aux pièges de la négociation. Elle présente un intérêt direct pour tous les managers à tous les niveaux :  
direction générale, opérations, production, ressources humaines, marketing & ventes, technique, finance, administration, ...



# Programme du cours

---

## MODULE 1 : COMMENT PRÉPARER L'ENTRETIEN ?

- ◆ Savoir se fixer des objectifs et des limites clairs.
- ◆ Préparer une liste d'arguments.
- ◆ Définir et reconnaître les enjeux des parties prenantes à la négociation.
- ◆ Identifier les négociations coopératives distribuées et les intégratives, c'est-à-dire les « ZOPA ».
- ◆ Etablir une Mesore. (La Meilleure Solution de Recharge)
- ◆ Travaux pratiques et jeux de rôle.

Construire un scénario pour atteindre des objectifs.

## MODULE 2 : COMMENT COMMUNIQUER EN PHASE DE NÉGOCIATIONS ?

- ◆ Savoir jouer avec les concessions et les contreparties.
- ◆ Reconnaître si la personne collabore en tout ou en partie.
- ◆ Assurer une communication claire.
- ◆ Savoir faire preuve de transparence et user de la méta-communication.
- ◆ Travaux pratiques et jeux de rôle.

Utiliser les bases de la communication et prendre l'ascendant sur son interlocuteur.

## MODULE 3 : COMMENT RECONNAÎTRE ET CONTRER LES TACTIQUES DÉVIANTES DANS LES NÉGOCIATIONS ?

- ◆ Identifier les tactiques de négociations : la « douche écossaise », le « rideau de fumée », la dévalorisation d'une offre, le « et si », « ce n'est pas tout »,...
- ◆ Savoir contrer cette tactique.
- ◆ Travaux pratiques et jeux de rôle.

Répondre aux objections en face à face suivis d'une restitution collective.

**Le programme se déroule sur deux jours. Il alterne une partie théorique et la mise en pratique.**

**L'ensemble des participants aura l'occasion dans les mises en situation de passer du côté émetteur ou récepteur de la phase de négociation.**



## Timing

---

- 08.30 Accueil - café
- 09.00 Début du cours (présentation du formateur)
- 12.30 Déjeuner
- 17.00 Fin du cours

Le matin et l'après-midi, une courte pause(-café) est prévue.

## Une interactivité accrue

---

Les participants se voient offrir de multiples occasions de soumettre leur propre problématique au débat. Pour ce faire, nous demandons à recevoir au préalable un descriptif succinct du problème à formuler. En procédant de la sorte, nous pouvons intégralement adapter le cours en fonction de vos propres besoins d'informations. À cette fin, il vous est possible de contacter à tout moment Dirk Spillebeen au numéro de téléphone **+32 10 20 89 90** – E-mail: [dirk@ifbd.be](mailto:dirk@ifbd.be).

# La négociation

2025

> **Date & lieu du cours** : veuillez visiter notre site [www.ifbd.be](http://www.ifbd.be)

> **Frais de participation** : € 1.395 (hors TVA)

## >>> INSCRIPTION

<p>Par e-mail : <a href="mailto:info@ifbd.be">info@ifbd.be</a></p>  <p><a href="#">cliquer ici</a></p>	<p>Par notre site : <a href="http://ifbd.be">ifbd.be</a></p>  <p><a href="#">cliquer ici</a></p>	<p>Par code <b>QR</b> :</p> 	<p>Téléphone : <b>00 32 10 20 89 90</b></p>  <p>Pour plus d'informations sur votre inscription...</p>
---	---	--	--

## >>> INFORMATIONS PRATIQUE

Les frais de participation à ces **deux jours de cours** s'élèvent à € 1.395 hors 21 % TVA. Par participant supplémentaire, vous bénéficiez de **5% de réduction** sur le montant total, avec une **réduction maximale de 20% (= 5 participants ou plus)**. Ce montant comprend les boissons chaudes/froides et un lunch copieux. Vous recevrez en outre un **précieux dossier documentaire** que vous pourrez consulter ultérieurement comme ouvrage de référence.

Après réception de votre inscription, nous vous faisons parvenir **une confirmation d'inscription** ainsi qu'une facture. Deux semaines avant la date du cours, vous recevez **une lettre de rappel**, ainsi qu'un plan descriptif pour vous rendre à l'hôtel.

### Annulation

Nous comprenons parfaitement que d'autres priorités puissent survenir entre le moment de votre inscription et la date du cours. Dès lors, si nous pouvons enregistrer votre annulation écrite **deux semaines avant la date du cours**, seul un montant de 75 euros vous sera porté en compte. **Moins de deux semaines avant le cours**, vous nous serez redevable de l'intégralité de la somme due. Bien entendu, nous serons toujours enchantés d'accueillir l'un de vos collègues à votre place.

### **HÉBERGEMENT À L'HÔTEL**

Un hébergement sur place est possible, ainsi vous pouvez entamer et/ou finir la formation de manière détendue.

Vous pouvez réserver une chambre d'hôtel sur le site suivant : [www.martinshotels.com/fr/hotel/chateau-du-lac](http://www.martinshotels.com/fr/hotel/chateau-du-lac).

### **BASE DE DONNÉES DE L'IFBD & GDPR**

Nous souhaitons vous tenir informé des dernières évolutions dans votre secteur. Pour ce faire, nous avons enregistré vos données dans notre base de données. Vos informations sont destinées à notre propre usage, sont protégées et ne sont jamais communiquées à des tiers. Nous prenons toutes les mesures nécessaires à cet effet. Conformément au GDPR, vous avez à tout moment le droit de consulter vos données, de les faire corriger et de les faire supprimer. Pour en savoir plus, consultez notre page [www.ifbd.be/fr/GDPR](http://www.ifbd.be/fr/GDPR) ou écrivez à [DPO@ifbd.be](mailto:DPO@ifbd.be).

### **TERMES & CONDITIONS**

Consultez notre page [www.ifbd.be/fr/qui-sommes-nous/informations-pratiques](http://www.ifbd.be/fr/qui-sommes-nous/informations-pratiques) pour toutes nos modalités.