

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

Tout se négocie

**Techniques de négociation : « gagnant-gagnant » ou
« sortir gagnant »... à vous le choix.**

- > Distinguer le négociable du non-négociable et analyser votre interlocuteur pour adapter votre stratégie.
- > Préparer méthodiquement vos négociations (ZOPA, MESORE) – et vous entraîner avec l'IA comme sparring partner.
- > Défendre votre position sans guerre de positions, puis reconnaître – et déjouer – les sales tours de la négociation.

Sous la direction experte de :

Nicolas Delebois
Managing Partner
LEAD



>>> **IFBD.BE /**
négociier

Pourquoi ce programme ?

ÊTES-VOUS VRAIMENT PRÊT À NÉGOCIER ?

La négociation est l'une des activités les plus courantes et les plus indispensables de la vie moderne. Au niveau professionnel comme au quotidien, nous sommes amenés à négocier. Il ne s'agit pas simplement d'un acte commercial : c'est l'art de vendre ses idées et de 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 vos interlocuteurs serviront aussi vos intérêts, au-delà des leurs ? Comment ne pas terminer une négociation avec le sentiment désagréable de s'être fait avoir ? Comment 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 partagent pas unanimement cette vision idyllique.

DEVENEZ STRATÈGE EN NÉGOCIATION

Ce stage s'adresse à ceux qui souhaitent développer la dimension relationnelle dans les négociations et mieux cerner leur style

personnel. Il permet d'analyser les rapports de force en présence et le fonctionnement de votre interlocuteur, en vue d'adapter votre comportement et votre 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.
- > Déterminer ce qui est négociable et ce qui ne l'est pas.
- > Analyser le type de négociateur en face et déployer une stratégie adaptée.
- > Préparer méthodiquement toute négociation pour obtenir plus.
- > Défendre leur point de vue en évitant la guerre de position et construire une relation durable.
- > Résoudre les conflits en inventant des solutions créatives, et reconnaître les « dirty tricks ».

PRÉPARER ET S'ENTRAÎNER AVEC L'IA

Une négociation se gagne à 80 % dans la préparation. L'IA devient un assistant de préparation – cartographier les intérêts et le rapport de force, construire votre ZOPA, votre MESORE et vos contreparties, anticiper les objections – et un sparring partner pour répéter la négociation, tester vos arguments et vos réponses aux tactiques déviantes avant le jour J. À garder en tête : l'IA prépare, mais c'est vous qui lisez l'autre et décidez à la table.

« Formation très agréable et très constructive. »

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, ...

Le formateur



Nicolas Delebois est Managing Partner chez LEAD et accompagne depuis de nombreuses années dirigeants, managers et équipes dans leurs enjeux de leadership, de développement organisationnel et de transformation.

Son parcours professionnel lui a permis d'acquérir une solide expérience RH et managériale au sein de grandes organisations belges et internationales, notamment chez Deutsche Bank, GE Avis Fleet Services et GE Security EMEA. Il y a évolué dans des environnements complexes, multiculturels et matriciels, où leadership, performance, changement et collaboration sont étroitement liés.

Depuis 2003, Nicolas se consacre au conseil, à la formation et à l'accompagnement des organisations. Ses domaines d'expertise couvrent notamment le leadership, la délégation, la responsabilisation, la dynamique d'équipe, la conduite du changement, la coopération et l'intelligence collective.

Son approche est résolument pragmatique : il ne considère pas le leadership comme un modèle théorique, mais comme un ensemble de comportements concrets qui se manifestent au quotidien dans les décisions, les interactions et la manière de mobiliser une équipe. Il accorde une attention particulière à la confiance, à l'autonomie, à la clarté des responsabilités et à la dimension humaine des transformations.

Formateur et facilitateur expérimenté, Nicolas confronte les participants à des situations managériales reconnaissables et traduit des problématiques complexes en outils et comportements directement applicables. Il travaille également sur l'impact de l'intelligence artificielle sur le leadership, l'organisation du travail et le rôle du manager.

Sa conviction centrale : les transformations durables ne reposent pas uniquement sur les structures et les processus, mais sur la capacité des personnes à prendre leurs responsabilités, à collaborer et à évoluer ensemble.

Programme du cours

MODULE 1 : COMMENT PRÉPARER L'ENTRETIEN ?

- ◆ Connaître votre style personnel et vos stratégies habituelles en négociation – et juger de leur efficacité.
- ◆ 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.
- ◆ Analyser le rapport de force et le type de négociateur que vous aurez en face de vous, pour adapter votre stratégie.
- ◆ 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.

EXTRA UPDATE AI : COMMENT PRÉPARER ET S'ENTRAÎNER AVEC L'IA ?

- ◆ Une négociation se gagne à 80 % dans la préparation : l'IA comme assistant de préparation et comme sparring partner.
- ◆ Cartographier les intérêts, les enjeux et le rapport de force des parties prenantes.
- ◆ Construire votre ZOPA, votre MESORE et vos contreparties ; anticiper les objections.
- ◆ Répéter la négociation face à l'IA : tester vos arguments et vos réponses aux tactiques déviantes avant le jour J.
- ◆ Les limites : confidentialité des données, vérification des faits – et ce que l'IA ne verra jamais : l'autre, en face de vous.
- ◆ Travaux pratiques : préparation assistée par IA d'un de vos dossiers.

L'IA prépare ; c'est vous qui lisez l'autre et décidez à la table.

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.
- ◆ Éviter la guerre de positions : raisonner en intérêts, inventer des solutions créatives et construire une relation durable.
- ◆ 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.

Check-list : pourquoi vous ne pouvez pas manquer cette formation

Reconnaissez-vous l'une des situations ci-dessous ?

- ◆ Vous sortez parfois d'une négociation avec le sentiment désagréable de vous être fait avoir ?
- ◆ Vous ne reconnaissez pas toujours les « mauvais tours » : douche écossaise, rideau de fumée, « ce n'est pas tout »... ?
- ◆ Vous entrez en négociation sans objectifs ni limites clairement fixés ?
- ◆ Vous cédez trop vite sur des concessions sans obtenir de contrepartie ?
- ◆ Vous négociez comme si tout le monde partageait votre vision « gagnant-gagnant » ?
- ◆ Vous n'avez jamais utilisé l'IA pour préparer un dossier ou répéter une négociation ?

Que votre réponse soit positive ou négative, l'essentiel est là : ces questions méritent une réponse claire. Cette formation vous la donne – ne la manquez en aucun cas.



Tout se négocie

2027

> **Date & lieu du cours** : veuillez visiter notre site www.ifbd.be

> **Frais de participation** : € 1.495 (hors TVA)

>>> INSCRIPTION

Par e-mail :
info@ifbd.be



[cliquer ici](#)

Par notre site :
ifbd.be



[cliquer ici](#)

Par code **QR** :



Téléphone :
00 32 10 20 89 90



Pour plus d'informations
sur votre inscription...

>>> INFORMATIONS PRATIQUES

Les frais de participation à ces deux jours de cours s'élèvent à **€ 1.495 hors 21 % TVA**. Par participant supplémentaire, vous bénéficierez 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 95 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.

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 ou écrivez à DPO@ifbd.be.

TERMES & CONDITIONS

Consultez notre page www.ifbd.be/fr/qui-sommes-nous/informations-pratiques pour toutes nos modalités.