



Stratégies et Tactiques de Négociation pour les Décideurs

Lien :

<https://innov-maroc.com/formation/strategies-et-tactiques-de-negociation-pour-les-decideurs>

 DURÉE
3 jours (21h)

 RÉFÉRENCE
DP48

 CATÉGORIE
**Argumenter,
Convaincre et Décider**

OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- ✓ Maîtriser les stratégies et tactiques les plus efficaces dans les différents types de négociation
- ✓ Acquérir les méthodes et d'outils pour faciliter la préparation et la conduite de négociations à fort enjeu
- ✓ Disposer des réflexes indispensables à la conclusion d'accords durables et profitables

POUR QUI ?

- ✓ Dirigeant
- ✓ Cadre dirigeant et Cadre supérieur appartenant à une équipe de direction



Programme détaillé

1 / Renforcer son pouvoir de conviction et d'influence

- Pourquoi et comment pratiquer l'écoute active en négociation ?
- Les méthodes classiques d'argumentation, avantages et limites
- Les techniques des experts de la persuasion : pourquoi et comment réussissent-ils ?

2 / Établir des stratégies gagnantes

- Les grandes stratégies de négociation
- Analyser les enjeux et les rapports de pouvoirs avec la matrice des ressources
- Décoder le langage de la négociation : les 6 curseurs du pouvoir. Comment les faire bouger à son avantage ?
- Pouvoir exprimé, pouvoir réel, pouvoir perçu : évaluer le rapport de forces pour le maîtriser
- Stratégie intégrative ou distributive : comment choisir, dans quel objectif, pour quel résultat ?

3 / Point essentiel de la réussite d'une négociation : la phase de préparation

- Préparer sa négociation : objectifs, points limites, niveaux d'exigence ?
- Le niveau d'exigence initiale : évaluation et utilisation. Comment le fixer ? Comment s'assurer qu'il sera atteint ?
- Élaborer le couple argument/exigence initiale : savoir le manier pour rester maître du jeu
- Bien définir les rôles dans une négociation à plusieurs

4 / Conclure des accords profitables

- Obtenir une contrepartie à chaque concession

- Orienter les demandes de l'interlocuteur vers des concessions moins coûteuses ou non récurrentes
- Faire des choix, savoir les adapter : négocier en bloc ou point par point ?
- Trois cas difficiles :
 - négocier avec un non-décideur
 - avoir un niveau de délégation limité
 - devoir déléguer une négociation

5 / Maîtriser les tactiques de négociation

- Utiliser les tactiques de séduction et les tactiques de pression
- Identifier les principaux pièges : Menace, urgence, bluff, "effet Columbo" etc.
- Sortir des situations d'impasse
- Utiliser le temps
- Débloquer une situation : les clés

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

 21 au 23 Oct. 2026

 Distanciel

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

Réservation & Renseignements

 **Téléphone** : +212 522 247 210

 **Email** : contact@innov-maroc.com

 **Web** : <https://www.innov-maroc.com>

Document généré le 12/10/2026 — Réf : DP48
INNOV MAROC — Tous droits réservés

INNOV MAROC