

Scotwork®

since 1975

Modalités d'inscription Techniques De Négociation Avancées 2



Scotwork est une marque commerciale représentée en France par la société NEGOTIATING PARTNER SAS. N° Organisme de formation 11 75 32795 75. N° SIRET 422

**les acteurs de
la compétence**
créateurs d'avenirs professionnels

Qualiopi
processus certifié
■ ■ RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification Qualiopi a été décernée au titre de la catégorie d'action suivante :
• ACTIONS DE FORMATION

Délivrée par

ICPF
CERTIFICATION
QUALITÉ

TNA 2

Public

Cette formation s'adresse à toute personne qui est amenée à négocier dans sa vie professionnelle pour acheter, vendre, régler des conflits, entraîner des équipes, engager un changement...

Prérequis

Cette formation s'adresse uniquement aux personnes ayant déjà suivi le programme de Techniques de Négociation Avancées.

Objectifs

Les objectifs de ce stage niveau 2, qui est la suite de la formation « Techniques de Négociation Avancées » sont :

Affiner les Techniques acquises lors du stage Techniques de Négociation Avancées

Multiplier l'impact de la formation aux Techniques de Négociation Avancées en réétudiant les points clés

Affiner, améliorer et augmenter significativement le nombre de tactiques et techniques de négociation

utilisées au quotidien

Continuer à développer une culture de la négociation au sein de son entreprise

Poursuivre le plan de développement personnel (lors du niv. 1) et mettre en place des objectifs professionnels

S'exercer à négocier dans un environnement sûr

Durée

Le stage dure 18 heures. En présentiel : 2 journées de 9 heures consécutives ; en distanciel : 4 demijournées de 4,5 heures. En intra-entreprise, la durée et le format du stage peuvent être modifiés en fonction des besoins spécifiques du client.

Modalités & délais d'accès

Toute inscription nécessite un échange avec les équipes de Scotwork – Negotiating Partner. Les inscriptions

peuvent se faire de 4 manières différentes :

- Par téléphone en appelant les bureaux Scotwork 01 45 78 17 17

- Par email en adressant une demande à France@scotwork.fr

- Par contact direct avec l'un des collaborateurs Scotwork

- Via le site web, soit au travers d'une demande de contact, soit grâce au formulaire d'inscription à une

formation disponible sur la page « S'inscrire à un stage »

Dans tous les cas, le processus d'inscription qui s'en suit sera le même. Nous sollicitons un échange pour

définir le besoin et confirmer l'adéquation du programme choisi. Ensuite, nous collectons les informations

suivantes : nom, prénom, mail, fonction, entreprise du participant ainsi que le contact de la personne en

charge de l'inscription. Une fois ces données collectées, le participant est enregistré informatiquement et

notre système génère un dossier administratif de stage incluant la convention de formation, le formulaire

d'information de facturation (concernant le financeur), le programme de formation, la présentation de la

formation, les informations d'accès et la fiche fournisseur de Negotiating Partner.

Une inscription est considérée comme confirmée une fois ce dossier administratif renseigné et signé.

Le délai minimal pour s'inscrire à une formation est de 24 heures.

Accessibilité aux personnes handicapées

Cette formation est accessible aux personnes en situation de handicap. Pour en savoir plus, nous vous invitons à lire notre page : <https://www.scotwork.fr/nos-formations/accessibilite/>

Votre référent Handicap est Xavier DEBRIL. Xavier.debril@scotwork.fr

Tarifs

Tous nos tarifs sont disponibles dans le document 'Conditions & Inscriptions 2026'. Ce document peut vous être transmis sur simple demande à France@scotwork.fr*

Contacts

L'ensemble de notre équipe est à votre écoute et vous répond par téléphone 01 45 78 17 17 ou par mail à l'adresse : France@scotwork.fr. Votre contact privilégié dans vos démarches d'inscription est Alexis DEBRIL.

Modalités d'évaluation

Toutes nos sessions incluent des temps de validation des acquis afin de s'assurer que chaque participant progresse au même rythme que le groupe. C'est également un moyen de s'assurer de la montée en compétences de chacun. Ces validations se réalisent soit sous la forme de « jeux », soit via un formulaire papier. Également, à la demande du client, une évaluation de fin de stage sous forme de QCM peut-être proposé.

Informations pratiques

La formation est délivrée par des formateurs certifiés Scotwork International. Le nombre de formateurs est défini par le ratio de 1 formateur pour 6 participants. Groupe de 4 participants minimum et, en interentreprises, de 18 participants maximum. En intra-entreprise, le groupe peut aller jusqu'à 30 personnes. La formation est aussi bien disponible en présentiel qu'en format à distance. Pour ce dernier, nous utilisons un système de visioconférence.

Méthodes mobilisées

La théorie est réduite au maximum et ne représente que 20% du stage. 80% du temps est consacré à des exemples et à des cas pratiques qui permettent aux participants de s'impliquer activement dans une série d'exercices de négociations réelles. La méthode utilisée offre aux participants six opportunités d'apprentissage :

- L'exposé théorique : il permet de comprendre les techniques et les savoir-faire mis en œuvre
- La préparation : les points de théorie sont aussitôt mis à l'épreuve dans la préparation de cas pratiques
- L'observation : chaque groupe a l'occasion d'observer, soit en temps réel, soit via les vidéos, les négociations réalisées et ainsi analyser leur déroulé
- La pratique : les participants sont scindés en deux groupes qui, chacun leur tour, ont à mener une véritable négociation
- L'évaluation : chaque groupe bénéficie d'un debriefing de son cas par le consultant
- Le Coaching individuel : chaque participant a un temps individualisé avec le consultant pour créer son Programme de Développement de Compétences PDP.

Le détail du contenu et des outils/ moyens utilisés sont disponibles dans le programme de formation.

*Le document est également disponible dans nos CGV

Cadre des compétences de la formation

Cette formation s'appuie sur un référentiel concret et spécifique de compétences en négociation appelé 'Cadre des Compétences'. Il permet d'évaluer, à l'appréciation des formateurs, la bonne montée en compétences et l'acquisition de nouvelles aptitudes de chaque participant. Ce référentiel s'appuie sur l'approche théorique en 8 étapes de Scotwork ; processus de toute négociation (Préparer, s'informer, signaux, Proposer, Reconditionner, Echanger, Finaliser, S'accorder) ; et sur les techniques et tactiques de négociation Scotwork. Il est disponible dans le programme de formation.

Débouchés

Nos formations ne sont pas certifiantes et Negotiating Partner ne délivre pas de diplôme reconnu d'état. Néanmoins, Scotwork étant le plus vieux cabinet d'expertise en négociation au monde (création en 1975), et le seul à regrouper 48 bureaux dans le monde, nos formations sont reconnues et appréciées faisant parties des meilleures. Participer à cette formation aux Techniques de Négociation est parfaitement valorisable dans le monde professionnel et peut vous aider à accéder aux fonctions incluant de la négociation. A titre non exhaustif, nous citerons les rôles de direction et management, les fonctions commerciales, achats, ressources humaines, finances, marketing, juridiques, supply, logistiques, etc.

Résultats

Cette formation a pour objectif de délivrer une réelle valeur ajoutée pour ses participants. Son impact est mesuré à la fin de chaque formation et via un questionnaire à froid, administré 3 mois, après la formation.

Il en ressort que nos programmes génèrent les résultats suivants en 2023 :

99% des participants nous recommandent

98% des participants déclarent avoir amélioré leurs compétences de négociation

99% des managers jugent l'investissement Scotwork rentable

Le Retour sur investissement moyen de la formation, calculé à 3 mois, est de X16.

En France, 2023, la note attribuée en fin de stage aux questions suivantes :

- Avez-vous atteint vos objectifs ? 4,7 / 5

- L'approche Scotwork est-elle pertinente dans votre vie professionnelle ? 4,7 / 5

- Les outils & techniques Scotwork vont-ils vous aider ? 4,8 / 5

- Avez-vous apprécié travailler avec nos formateurs ? 4,9 / 5

- Quelle note globale attribuez-vous à la formation ? 4,79 / 5

Scotwork®

since 1975

Programme de Formation 2026

Techniques De

Négociation

Avancées 2



Scotwork est une marque commerciale représentée en France par la société NEGOTIATING PARTNER SAS. N° Organisme de formation 11 75 32795 75. N° SIRET 422

**les acteurs de
la compétence**

créateurs d'avenirs professionnels

Qualiopi
processus certifié

■ ■ RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification Qualiopi a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante :

• ACTIONS DE FORMATION

Délivrée par

ICPF
CERTIFICATION
QUALITÉ

PROGRAMME TNA 2

Objectifs

Les objectifs de ce stage niveau 2, qui est la suite de la formation « Techniques de Négociation Avancées », sont :

- Affiner les techniques acquises lors du stage Techniques de Négociation Avancées.
- Multiplier l'impact de la formation aux Techniques de Négociation Avancées en réétudiant les points clés.
- Affiner, améliorer et augmenter significativement le nombre de tactiques et techniques de négociation utilisées au quotidien.
- Continuer à développer une culture de la négociation au sein de son entreprise.
- Poursuivre le plan de développement personnel initié lors du niveau 1 et mettre en place des objectifs professionnels.
- S'exercer à négocier dans un environnement sûr préparation.

Public

Cette formation s'adresse uniquement aux personnes ayant déjà suivi le programme « Techniques de Négociation Avancées ».

Durée

Le stage dure 18 heures :

- En présentiel : 2 journées de 9 heures.
- À distance : 4 demi-journées de 4 h 30.

Informations pratiques

La formation est dispensée par des formateurs certifiés Scotwork International. Le nombre de formateurs est défini selon un ratio d'un formateur pour six participants. Les groupes sont composés de quatre participants minimum et, en interentreprises, de douze participants maximum. En intra-entreprise, le groupe peut accueillir jusqu'à trente personnes.

La formation est disponible en présentiel ou à distance. Dans ce dernier cas, elle est réalisée par visioconférence.

PROGRAMME TNA 2

Méthodologie

Les participants révisent l'approche en 8 étapes. La théorie est réduite au maximum et ne représente que 20% du stage. 80% du temps est consacré à des exemples et à des cas pratiques qui permettent aux participants de s'impliquer activement dans une série d'exercices de négociation réelle. Chaque session est animée sur la base du ratio de 1 formateur pour 6 participants. La méthode utilisée offre aux participants six opportunités d'apprentissage :

- L'exposé théorique : il permet de comprendre les techniques et les savoir-faire mis en œuvre
- La préparation : les points de théorie sont aussitôt mis à l'épreuve dans la préparation de cas pratiques
- L'observation : chaque groupe a l'occasion d'observer, soit en temps réel, soit via les vidéos, les négociations réalisées et ainsi analyser leur déroulé
- La pratique : les participants sont scindés en deux groupes qui, chacun leur tour, ont à mener une véritable négociation
- L'évaluation : chaque groupe bénéficie d'un debriefing de son cas par le consultant
- Le Coaching individuel : chaque participant a un temps individualisé avec le consultant pour créer son Programme de Développement de Compétences PDP.

Outils et moyens

Pour la formation, Scotwork a conçu toute une série de procédures, documents & outils..

Administratif global

Il est prévu que chaque participant reçoive au cours du stage un « kit administratif » incluant : l'agenda de la formation, une feuille d'émargement à son nom, une feuille d'absence le cas échéant, une évaluation de fin de stage, une attestation de participation et un certificat Scotwork.

PROGRAMME TNA 2

Outils pédagogiques

Scotwork utilise un support PowerPoint, dont le contenu est sous copyright international, pour développer les parties théoriques. Chaque participant se voit remettre en début de session un bloc-notes et un stylo pour prendre des notes. Également, chaque fin de journée se conclut sur une « validation des acquis » qui est réalisée via un Quizz.

Concernant les mises en pratique et les exercices, les participants utilisent des cas de négociation écrits et protégés par Scotwork. Ces derniers peuvent être utilisés via des tablettes tactiles, remises en début de stage à chaque participant, ou via le format papier en fonction des situations.

Outils en ligne

Chaque participant a un accès personnel à la plateforme « Scotwork Tools » qui est développée et administrée par Scotwork International. Cette plateforme digitale est entièrement sécurisée par Microsoft Azure. Sur la plateforme, les participants peuvent retrouver les notes de cours, des vidéos tutoriels, des ebooks et des livres blancs. Également, ils auront l'occasion d'utiliser 2 outils interactifs : le profil de négociateur qui sera utilisé dans le cadre de leur plan de développement de compétences et l'outil de préparation en ligne qui leur permet de préparer leurs négociations via une matrice digitale.

Système vidéo-pédagogique

Afin de renforcer la vertu pédagogique de ces travaux pratiques, les séances de négociation sont filmées grâce à un système vidéo en circuit fermé. Pendant qu'un groupe négocie son cas, l'autre groupe, dans une autre salle (afin d'éviter le parasitage de la négociation que ne manqueraient pas de susciter la présence ou l'intervention de l'animateur), peut suivre le déroulement de la négociation qui est commentée en temps réel par les tuteurs. Puis c'est au tour du second groupe cependant que le premier groupe devient spectateur. Lorsque les deux négociations sont terminées, chaque groupe est convié à regarder sa propre performance et à l'étudier avec un animateur. Celui-ci analyse et commente les diverses erreurs qui ont pu être faites mais pointe et développe aussi les avancées qu'il a pu constater.

Procédure de validation des acquis

Toutes nos sessions incluent des temps de validation des acquis afin de s'assurer que chaque participant progresse au même rythme que le groupe. C'est également un moyen de s'assurer de la montée en compétences de chacun.

Également, à la demande du client, un QUIZZ de fin de stage peut-être proposé.

PROGRAMME TNA 2

Contenu de la formation

En Amont

Chaque participant sera amené à réaliser un travail préparatoire en amont du stage. Ce dernier s'articule autour de 2 parties :

Partie 1 : la révision de TNA

Via leur accès au Scotwork Tools, notre plateforme de ressources en ligne, les participants sont invités à relire et revoir les notes théoriques du stage TNA. Des outils interactifs et ludiques sont mis à leur disposition pour faciliter ce rafraichissement des connaissances : vidéos tutos, e-learning, etc.

Partie 2 : le PDP et le Quizz100+

Complété et développé lors du niveau 1, le PDP est un plan de développement de compétences personnel. Chaque participant alimente le sien dans le Scotwork Tools. Avant la session, les participants doivent mettre à jour leur PDP pour poursuivre son alimentation durant le TNA2. Dans cette optique, un travail préparatoire : le Quizz100+ est à compléter. Il s'agit d'une auto-évaluation sur l'ensemble des techniques de négociation Scotwork.

Module 1

Jeu d'accueil : Quizz du « négociateur performant »

Révision de la théorie : les 8 étapes

Analyse et travail sur le Quizz100+ concernant les points d'améliorations personnels

Révision des "Objectifs" individuels

Suivie d'une mise en pratique :

Première séquence de cas - préparée, jouée et débriefée.

Ayant trait à la négociation bilatérale, cette première étude de cas est axée sur la gestion du processus de négociation et l'utilisation de la boîte à outils de techniques & tactiques que les participants ont acquise lors du niveau 1.

PROGRAMME TNA 2

Module 2

Suite et fin de la révision des 8 étapes

Discussion de groupe : réponses aux questions diverses et retour d'expérience depuis le niveau 1.

Puis, les participants réalisent un premier exercice sous la forme d'atelier (1 heure).

Cet atelier collectif est choisi en fonction des objectifs et des axes de progression des participants. Parmi les ateliers possibles :

- Utiliser son pouvoir en négociation
- Négocier seul ou en équipe
- Négocier à distance : points d'attention
- Argumentation et persuasion en négo

Suivie d'une mise en pratique :

Deuxième séquence de cas - préparée, jouée et débriefée.

Cette étude de cas est consacrée à une négociation bilatérale permettant de travailler la gestion de l'impasse et des sanctions. Analyse particulière des forces et faiblesses d'argumentation, de tactique et de propositions sous la contrainte du temps. Étude des stratégies.

Module 3

Révision générale des points étudiés lors des 2 premiers modules.

Travail sur la notion de valeur en négociation : « valeur perçue vs valeur faciale » / coût des négociations et du blocage / adéquation des valeurs sur les variables d'échanges.

Puis, les participants réalisent un premier exercice sous la forme d'atelier (1 heure).

Cet atelier collectif est choisi en fonction des objectifs et des axes de progression des participants. Parmi les ateliers possibles :

- Être impactant dès le départ
- Souhaits & Concessions
- Négocier avec des gens difficiles
- Créer un dialogue constructif

Suivie d'une mise en pratique :

Troisième séquence de cas - préparée, jouée et débriefée.

Cette étude de cas est consacrée à une négociation complexe. C'est l'occasion de découvrir de nouvelles techniques et tactiques de négociation. Les participants introduisent également le formulaire d'auto-analyse des négociations. L'objectif étant d'avoir un outil d'analyse pour étudier ses négociations réelles après la formation.

PROGRAMME TNA 2

Module 4

Le dernier module est consacré à une mise en pratique toujours plus complexe.

Quatrième séquence de cas – préparée, jouée et débriefée.

Cette dernière négociation simulée a pour objectif d'ancrer définitivement l'ensemble des connaissances acquises dans l'univers réel de chaque participant. Le cas de négociation est choisi dans la bibliothèque Scotwork pour répondre aux réalités de chacun ou est construit sur-mesure dans le cadre de la formation.

Puis, discussion de groupe

Réponses aux questions diverses, des points techniques moins bien compris.

Enfin, révision générale et détails de certains points tactiques. Remise des notes de cours.

Fin du stage de formation

Post formation

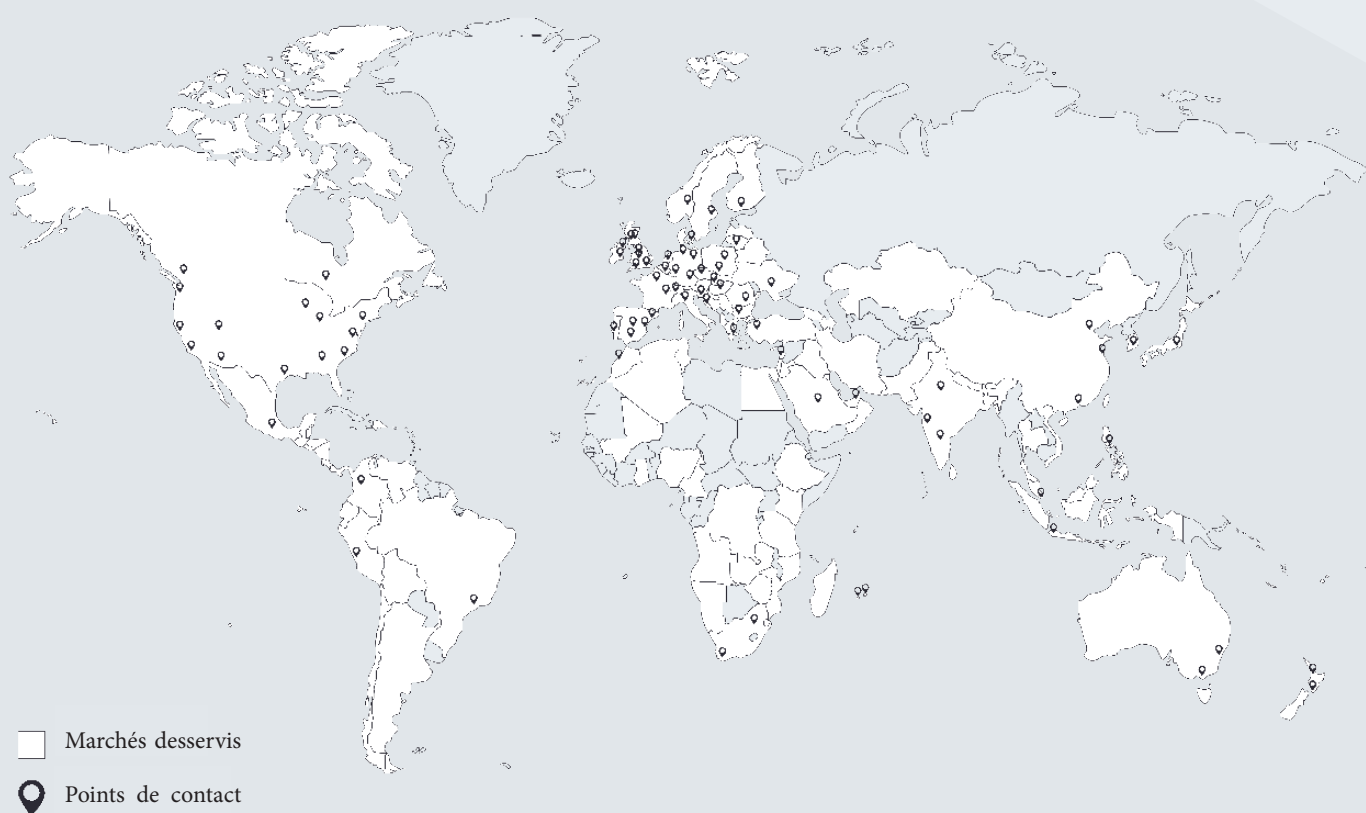
Après le stage, tous les participants gardent un accès sans limite et à vie au Scotwork Tools et peuvent utiliser le classeur « notes de cours » comme outil pour se replonger dans ses notes pour retrouver un point de détail du processus de négociation ou pour réexpérimenter un savoir-faire.

Ce programme de formation est valable jusqu'au 31 Décembre 2026.

À propos de Scotwork

PIONNIER MONDIAL ET LA RÉFÉRENCE EN EXPERTISE DE NÉGOCIATION DEPUIS 51 ANS

Scotwork a formé des centaines de milliers de cadres dirigeants dans 30 langues dans plus de 120 pays. Nous sommes le cabinet avec la meilleure expertise de négociation au monde et nous travaillons avec des organisations de toutes tailles, dans tous les secteurs. Depuis plus de 50 ans, nous transmettons des compétences en négociation qui transforment durablement les équipes et créent un impact concret sur la performance des entreprises.



Afrique du Sud
Allemagne
Arabie saoudite
Australie
Belgique
Brésil
Bulgarie
Canada
Chine
Colombie
Corée du Sud
Croatie
Danemark

Émirats arabes unis
Espagne
États-Unis
Finlande
France
Grèce
Hong Kong SAR
Hongrie
Inde
Indonésie
Irlande
Italie
Japon

Koweït
Liban
Lituanie
Malaisie
Maroc
Maurice
Mexique
Norvège
Nouvelle-Zélande
Pays-Bas
Philippines
Pologne
Portugal

République tchèque
Réunion (Île de la)
Roumanie
Royaume-Uni
Singapour
Slovaquie
Slovénie
Suède
Suisse
Turquie
Ukraine

Veuillez nous contacter pour en savoir plus.

Email france@scotwork.fr

[scotwork.fr](https://www.scotwork.fr)