

Scotwork®

since 1975

Modalités d'inscription

Techniques de

Négociation Avancées



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

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

Aucun prérequis nécessaire.

Objectifs

Ce stage de formation permet :
de comprendre et manier le processus de toute négociation d'identifier et d'intérioriser les aptitudes utilisées en négociation de s'exercer à négocier dans un environnement sûr.

Durée

Le stage dure 25 heures en présentiel : soit sur le format 1 fin d'après-midi + 2,5 jours, soit sur le format 3 jours complets. Il dure 22,5 heures en distanciel en s'articulant autour de 5 demi-journées 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 2024'. 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 ? 4,83 / 5

Scotwork®

since 1975

Programme de Formation 2026

Techniques de

Négociation Avancées



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

PROGRAMME TNA

Objectifs

Ce stage de formation permet : de comprendre et manier le processus de toute négociation, d'identifier et d'intérioriser les aptitudes utilisées en négociation, de s'exercer à négocier dans un environnement sûr.

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... Aucun prérequis nécessaire.

Durée

Le stage dure 25 heures en présentiel : soit sur le format 1 fin d'après-midi + 2,5 jours, soit sur le format 3 jours complets. Il dure 22,5 heures en distanciel en s'articulant autour de 5 demi-journées de 4,5 heures. En intra-entreprise, la durée du stage peut être modifiée à la demande du client et peut donc varier du format standard. Néanmoins, le stage doit nécessairement durer 18 heures minimum pour développer l'ensemble des modules du programme.

Informations pratiques

La formation est délivrée 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 compter jusqu'à trente personnes.

La formation est disponible en présentiel comme à distance. Dans ce dernier cas, elle est dispensée au moyen d'un système de visioconférence.

PROGRAMME TNA

Méthodologie

Les participants se familiarisent avec 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 d'un ratio d'un formateur pour six 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 à leur tour, ont à mener une véritable négociation.
- L'évaluation : chaque groupe bénéficie d'un débriefing de son cas par le consultant.
- Le coaching individuel : chaque participant dispose d'un temps individualisé avec le consultant pour créer son Programme de Développement de Compétences, ou PDP.

Outils et moyens

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

Administratif global

Il est prévu que chaque participant reçoive, au cours du stage, un « kit administratif » comprenant : 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

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 des 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

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 : le Pré-Questionnaire

Le pré-questionnaire est envoyé plusieurs jours avant la session et se complète en une dizaine de minutes. Il a pour objectif de donner aux consultants des informations clés sur les participants : leur définition de la négociation avant la formation, leurs contextes de négociation, les interlocuteurs qu'ils ont, les difficultés déjà identifiées, les attentes sur le stage et une auto-évaluation de confiance sur différentes étapes clés d'une négociation.

Partie 2 : le Profil de Négociateur

Complété via notre plateforme en ligne « Scotwork Tools », le Profil de Négociateur est réalisé via 40 questions qui vont permettre d'établir un profil personnel et d'un rapport personnalisé. À chacune des 8 étapes Scotwork, la confiance en négociation est cartographiée sur une échelle de 1 à 10 et le rapport génère des conseils et des pistes d'améliorations rapides. Le Profil de Négociateur est un outil extrêmement utile pour construire son plan de développement de compétences. Avant la session, il permet d'obtenir une compréhension de nos aptitudes en arrivant. Pendant la session, il est utilisé lors des temps coaching avec les consultants Scotwork pour construire le PDP. Après la session, il permet à chaque participant de poursuivre son développement et peut-être actualisé autant de fois qu'on le souhaite.

Module 1

Le premier module fait office d'introduction. Il permet à tous les participants et aux consultants de se présenter et de nouer le contact. Les détails du stage (organisation, logistique, déroulé, etc.) sont présentés à tous et un premier pas est fait sur le plan théorique avec une introduction aux différents types de résolution de conflit, aux opportunités de négociation et les zones d'ententes possibles avec balance des pouvoirs. Également, le processus de la négociation et des points de repères sont abordés.

Module 2

Etude approfondie de la première étape : PREPARATION D'UNE NEGOCIATION

- Savoir définir ses objectifs et ses priorités
- Fixer des intentions et des limites aux critères clés
- Préparer sa recherche d'informations : questions à poser et informations à collecter
- Préparer sa diffusion d'informations : quoi donner et quoi garder pour soi ?
- Définir la balance des pouvoirs
- Valoriser ses concessions possibles
- Constituer une liste de souhaits
- Etablir une stratégie

PROGRAMME TNA

Suivie d'une mise en pratique :

Première séquence de cas - préparée, jouée et débriefée.

Ayant trait à la négociation bilatérale, l'(es) étude(s) de cas – selon le nombre de participants - sera(ont) axée(s) sur l'identification et l'analyse des aptitudes et des points faibles de chacun dans la phase de préparation.

Module 3

Etude approfondie des trois étapes suivantes : INFORMATION - SIGNAUX – PROPOSITION

- Structuration de l'argumentation
- Exploration des priorités
- Echanges d'informations
- Indices de flexibilité
- Crédibilité
- Interactivité des propositions avec la préparation, la discussion et les indices - La révision des objectifs
- Réactivité aux propositions reçues, contrepropositions.

Suivie d'une mise en pratique :

Deuxième séquence de cas - préparée, jouée et débriefée.

Encore consacrée à la négociation bilatérale, l'(es) étude(s) de cas – selon le nombre de participants - sera(ont) axée(s) sur la construction des propositions faisant suite à la discussion et aux indices relevés lors des débats, l'exploration des données créatives et des techniques de réponses.

Module 4

Révision générale des points déjà étudiés, réponses aux questions spécifiques.

Étude approfondie des deux étapes suivantes : RECONDITIONNEMENT – ÉCHANGES

- Évaluation des variables
- Identification des besoins
- Créativité dans les variables
- Pôles de craintes et d'intérêts
- Style coopératif et style compétitif
- Mettre un prix sur les demandes
- Valeur des concessions

Suivie d'une mise en pratique :

Troisième séquence de cas - préparée, jouée et débriefée.

La difficulté des cas pratiques étant croissante, le temps de préparation et de réalisation sont plus importants. Lors de cette matinée, nous étudions de nouveau une négociation bilatérale et lors du débriefing, nous insistons particulièrement sur tous les points techniques étudiés en introduisant au concept de conclusion. Cette nouvelle étude de cas sera axée sur les stratégies employées et les opportunités de choix lors des débats.

PROGRAMME TNA

Module 5

Etude approfondie des deux dernières étapes : CONCLUSION – ACCORD

- Reconnaissance des occasions de conclure
- Concessions de clôture
- Adéquation avec les objectifs
- Réponses appropriées
- Mise en application des accords
- Confirmation finale
- Points de désaccord
- Suivi des engagements

Suivie d'une mise en pratique :

Quatrième séquence de cas - préparée, jouée et débriefée.

Cette étude de cas est consacrée à une négociation multilatérale successive, c'est-à-dire une négociation à trois mais où deux des trois parties ne se rencontrent jamais. Analyse particulière des forces et faiblesses d'argumentation, de tactique et de propositions sous la contrainte du temps. Etude des stratégies.

Puis, discussions individuelles

Utilisation du « PDP » (Profil de Négociateur) pour un temps de coaching personnalisé. Chaque participant construit avec un formateur un plan de développement de compétences basé sur ses résultats PDP (obtenu via l'outil Scotwork Tools) et sur les nouvelles connaissances acquises pendant le stage. Ce temps est aussi utilisé pour échanger sur des difficultés en négociation qu'un participant souhaiterait aborder avec un formateur.

Module 6

Cinquième séquence de cas - préparée, jouée et débriefée.

Cette étude est consacrée à un cas de négociation multilatérale simultanée. L'ensemble des participants, pour la première fois, sont réunis autour d'une même table de négociation avec des impératifs de temps et des obligations de résultats.

Si les objectifs de formation des participants nécessitent une adaptation, il est possible de remplacer cette négociation multilatérale par une négociation bilatérale plus complexe que les précédentes. Elle est alors choisie dans la bibliothèque Scotwork ou construite sur mesure pour le besoin de la formation pour répondre aux enjeux réels des participants.

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

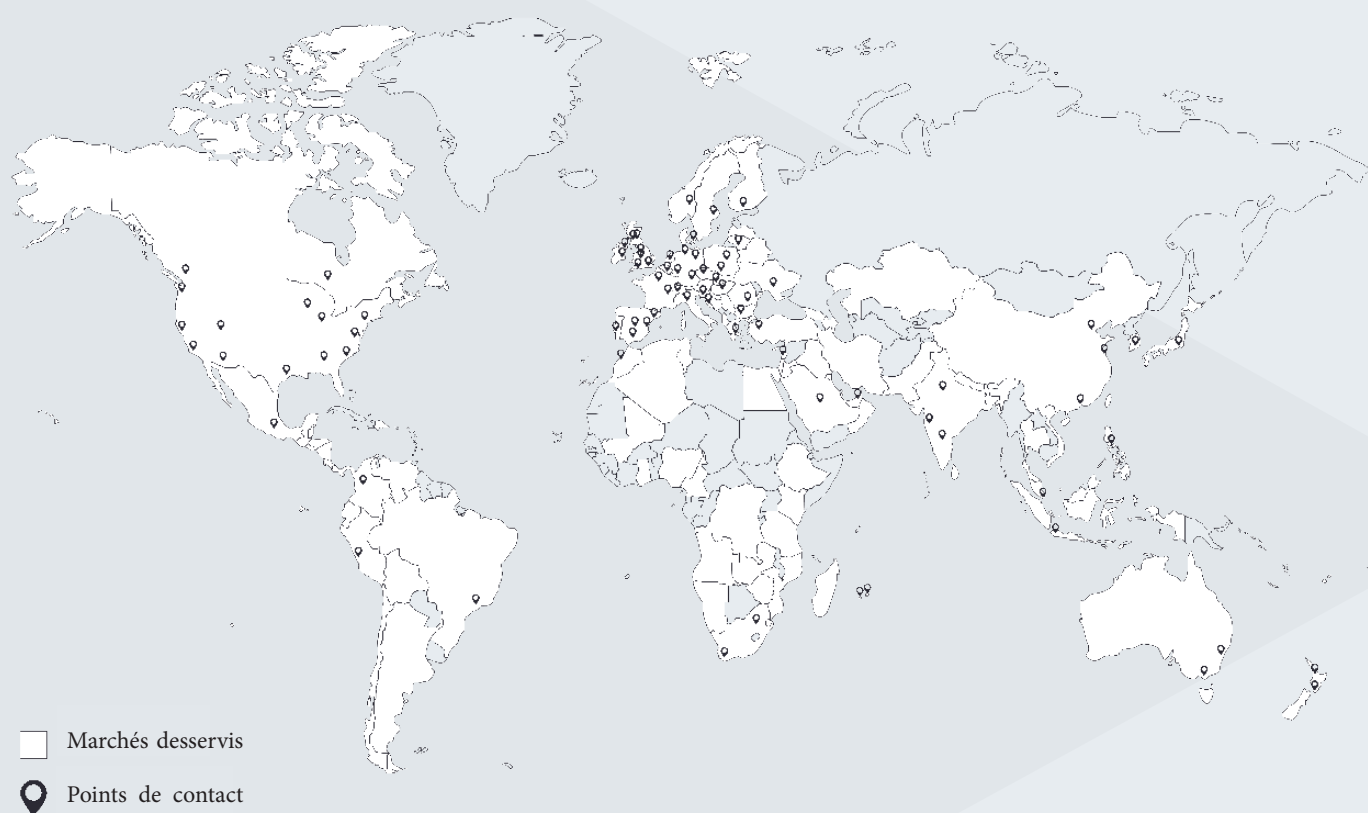
Après le stage, tous les participants gardent un accès sans limite et à vie au Scotwork Tools et peuvent utiliser le classeur « notes de cours » comme outil pour se replonger dans ses notes pour retrouver un point de détail du processus de négociation ou pour réexpérimenter un savoir-faire.

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