

Négocier et influencer à l'échelle européenne

Les administrations nationales sont fortement impliquées dans la préparation des positions françaises et dans leurs négociations au sein des institutions de l'Union européenne. Venez découvrir les rapports d'influences et élaborer votre stratégie.



Crédit image | ©Institut national du service public (INSP)

Durée :

2 jour(s)

Coût :

1 900 €

Format :

Présentiel

Lieu(x) :

Paris

Le travail d'influence qui accompagne la prise de décision européenne implique un haut niveau de représentation, politique et administratif. Il est important que vous décryptiez les enjeux européens, sachiez faire valoir leurs positions et construisiez les majorités nécessaires. Par ailleurs, la correcte application des décisions prises par l'UE constitue un enjeu de crédibilité politique important lors de la conduite des négociations.

Public cible

→ Cadres supérieurs et dirigeants de la fonction publique

→ Cadres supérieurs et dirigeants du secteurs privés

Pré-requis

La formation ne nécessite aucun prérequis et repose sur une démarche volontaire.

Compétences visées

- Percevoir les enjeux relationnels et rechercher des solutions
- Développer une vision claire de tous les acteurs de son écosystème

Objectifs de la formation

- Comprendre les enjeux politiques et les risques juridiques liés à la correcte application des décisions européennes
- Anticiper les impacts possibles des cultures dans la gestion de la négociation
- Identifier les tactiques, les outils pratiques et les interlocuteurs clés pour négocier et influencer

Profil des intervenants

Experts en affaires européennes et en négociation

Jour 1

Le cadre et les temps de la négociation européenne, quelle stratégie d'influence ?

Le système décisionnel et la phase de préparation

- Le système décisionnel et les différents contextes de négociation au niveau de l'UE
- Un focus sur le triangle institutionnel et la procédure législative ordinaire
- La phase de préparation d'un texte législatif
- Le rôle clé de la Commission dans la préparation d'un texte législatif

Stratégie et gestion des contentieux

- Connaître les priorités et le programme de travail des institutions de l'UE
- Comprendre les positions françaises et les positions des partenaires européens : points de convergence et points clivants
- Les consultations publiques et internes
- La démarche informelle et les différentes étapes d'une négociation
- La préparation et la conduite d'une stratégie
- Gérer le calendrier de la transposition
- Prévenir et gérer les contentieux européens

Processus décisionnel et négociation technique

- Situer la phase d'exécution dans le processus décisionnel européen et ses marges de manœuvre en termes de négociation
- Définition des actes délégués et des actes d'exécution
- Le rôle des comités
- Le partage d'expériences de négociation

Jour 2

Instruments de l'influence : stratégies, tactiques et instruments

Gestion de l'interculturalité et préparation stratégique

- Comprendre l'importance de la dimension multiculturelle dans les négociations
- Effectuer une auto-analyse de sa propre culture et des impacts possibles sur ses capacités de négociateur
- Préparer une stratégie : les étapes et les éléments clefs

Stratégie d'influence dans un contexte international

- La préparation d'une stratégie d'influence
- La définition et le développement de l'influence dans un contexte de travail international
- La démarche d'influence : une ou plusieurs cibles, en relation à un ou plusieurs objectifs et dans des circonstances spécifiques

Techniques d'influence et communication

- L'influence d'abord comme un état d'esprit : s'appuyer sur l'autre comme « facilitateur »
- La prise de la parole : assurer l'impact de son argumentation, adapter son argumentaire, politique et technique aux différents stades de la discussion et aux différents acteurs

Pédagogie

Modalités d'évaluation

- Evaluation des acquis : durant la formation, à travers des mises en situations et des feedbacks de l'intervenant permettant aux participants d'identifier leurs acquis et axes d'amélioration
- Evaluation de la satisfaction : à l'issue de la formation, à travers une enquête auprès de chacun des participants
- Suivi de l'assiduité : la présence des participants est suivie pendant toute la durée de la formation

Modalités pédagogiques

La démarche articule les apports thématiques, théoriques et pratiques. La priorité est donnée aux études de cas et aux retours d'expérience d'acteurs responsables de la négociation ou de la mise en œuvre de décisions européennes. La formation prévoit également des temps de réflexion et de co-développement pour échanger sur les pratiques de négociation et d'influence des participants.

Moyens pédagogiques

Supports pédagogiques des intervenants.

Modalités d'inscription

Groupe de 15 personnes maximum

Nos auditeurs et auditrices plébiscitent nos formations

→

→

4,4/5 93 %

de satisfaction

de recommandation en 2025

Accessibilité

L'INSP est attentif à l'accueil de toutes et tous. Si vous êtes en situation de handicap, nous sommes à votre écoute pour adapter au mieux votre participation à nos formations :
handicap@insp.gouv.fr

[En savoir plus](#)

Sur la même thématique

Introduction à l'entrepreneuriat Deeptech et innovation

Date de début : **Mardi 27 octobre 2026**

Durée : **3 jour(s)**

Format : **Présentiel**

Porter une transformation



Master class "art de la négociation"

Date de début : **Lundi 16 novembre 2026**

Durée : **5 jour(s)**

Format : **Présentiel**

Négociation



Session(s) prévue(s) prochainement

Date(s) : jeudi 25 novembre au vendredi 26 novembre 2027

Lieu : 2 avenue de l'Observatoire, 75006 Paris

Langue : Français

Contact

Les équipes de l'INSP se tiennent à votre disposition pour toute question.

[Contacter par email](#)