

Négociation d'influence : technique et stratégie

Savoir négocier est une qualité attendue de tout cadre supérieur. Apprenez les principes de la négociation et après deux jours de pratique conduisez une négociation avec succès.

Durée :

2 jour(s)

Coût :

1 900 €

Format :

Présentiel

Lieu(x) :

Paris

La négociation constitue un axe stratégique de votre compétence managériale. La réussite d'une action, d'un accord ou d'un projet dépend souvent d'interactions qui intègrent des processus de négociation décisifs. Atout majeur pour réussir face à un partenaire ou un collaborateur, la négociation est toujours un moment délicat pour les parties prenantes. Ce processus mêle et requiert savoir, savoir-faire et savoir-être incluant notamment : contrôle de soi, écoute, stratégies, sens tactique et créativité.

Public cible

- Cadres supérieurs et dirigeants de la fonction publique
- Cadres supérieurs et dirigeants du secteur privé

Pré-requis

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

Compétences visées

- Percevoir et tenir compte de la multiplicité d'acteurs, d'effets et de rétroactions

Objectifs de la formation

- Identifier son profil de négociateur
- S'approprier le contexte de la négociation pour la faire réussir
- Identifier les types de personnalité impliqués dans la négociation
- Maîtriser les étapes nécessaires à la réussite d'une négociation

Profil des intervenants

Experts en négociation, ancien diplomate et/ou négociateur institutionnel

Jour 1

Fondamentaux de la négociation

Construire la confiance

- Comprendre les fondamentaux de la négociation d'influence
- Identifier les dynamiques de la confiance
- Mettre en perspective intelligence cognitive et système de pensée
- Différencier intention et impact
- Connaître les quatre dimensions de la négociation

Savoir conduire une négociation avec succès

- Identifier les qualités comportementales d'un bon négociateur : authenticité, sincérité, organisation, persévérance, courage, empathie et assertivité, curiosité et créativité, agilité et flexibilité
- Comprendre les mécanismes psychologiques de l'assertivité

Jour 2

Négociation d'influence

Obtenir un accord malgré la complexité

- Savoir repérer les différents obstacles et manœuvres distributives
- Déjouer les mécanismes de l'escalade conflictuelle et sortir des impasses
- Rechercher les meilleures options pour sortir des situations de blocages
- Obtenir l'adhésion et valider l'engagement

Maîtriser les étapes de la négociation d'influence

- Gérer les négociations difficiles, les obstacles émotionnels, la gestion des conflits et les tensions : introduction à la méthode CELIA® (Connecter / Ecouter activement / Libérer la

confiance/ Inviter au changement / Accompagner vers l'accord)

→ Obtenir ce que l'on souhaite en utilisant les huit leviers de l'influence

→ Faire de la négociation en équipe

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 formation articule des apports thématiques, théoriques, méthodologiques à des mises en situation. Les mises en situation font l'objet de débriefing collectifs et d'apports complémentaires de méthode.

Moyens pédagogiques

Supports pédagogiques de l'intervenant

Nos auditeurs et auditrices plébiscitent nos formations

→

→

4,4/5

de satisfaction

93 %

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

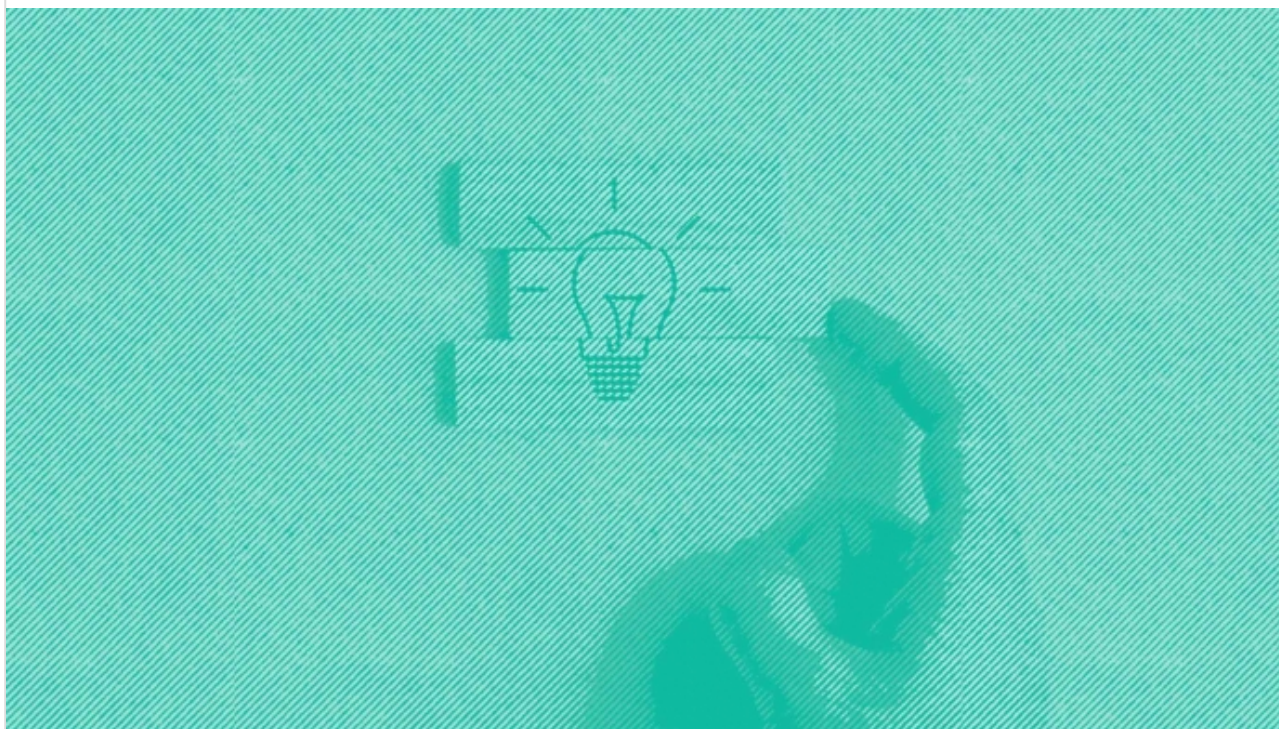
Introduction à l'entrepreneuriat Deeptech et innovation

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 27 mai au vendredi 28 mai 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](#)