

Master class "Art de la négociation"

Savoir négocier est une qualité attendue de tout cadre supérieur. Consolidez vos compétences au contact d'experts de la communication et de la négociation.



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

La formation en un coup d'œil

- **Date de la formation** : Lundi 1 décembre 2025
- **Durée** : 5 jour(s)
- **Lieu** : INSP, 2, avenue de l'Observatoire, 75006 Paris
- **Prix** : 4 200 €
- **Langue** : Français
- **Format** : Présentiel

Public cible

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

Pré-requis

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

Compétences visées

- Se connaître, se maîtriser, se développer
- Communiquer

Objectifs de la formation

- Maîtriser la négociation d'influence pour négocier avec succès dans des environnements complexes.
- Développer les leviers de l'art oratoire et de la rhétorique pour augmenter son impact à l'oral et être plus convaincant.
- Comprendre les signes de mensonge et de tromperie pour mieux défendre ses intérêts.

Profil des intervenants

Experts en négociation et en communication, chercheurs en psychologie

Programme

Jour 1

Fondamentaux de la négociation

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

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

- Introduction à la méthode CELIA® (Connecter / Ecouter activement / Libérer la confiance / Inviter au changement / Accompagner vers l'accord) : pour gérer les négociations difficiles, les obstacles émotionnels et les tensions
- Les huit leviers de l'influence
- La négociation en équipe

Jour 3 et 4

Art oratoire et rhétorique en contexte de négociation

Décupler son impact à l'oral

- Augmenter son charisme
- Améliorer sa présentation, adopter la bonne posture
- Maîtriser ses mouvements et déplacements
- Trouver le ton, gérer les silences, adapter le rythme de sa parole
- Développer sa capacité à improviser
- Développer la puissance de sa voix et capter l'attention
- Savoir structurer ses interventions

Mise en situation : media training et débriefing individualisé

Jour 5

Détection du mensonge

Se prémunir contre le mensonge

- Découvrir et reconnaître les mythes les plus répandus sur la détection du mensonge
- Assimiler la méthode en cinq étapes pour détecter le mensonge
- Reconnaître les quinze modes de mensonge (verbal, non verbal)
- Développer des stratégies d'entretien cognitif
- Evaluer des récits et des affaires parus dans la presse
- Mettre en pratique les connaissances acquises à travers des exercices

Pédagogie

Modalités d'évaluation

Présence sur l'intégralité du programme, compréhension de la méthode et des possibilités de mise en pratique à son poste. Evaluation sous forme d'une enquête de satisfaction et évaluation des acquis à travers les mises en situation durant la formation.

Modalités pédagogiques

Cette formation propose une approche pédagogique inductive et participative. Les intervenants sont des praticiens. Les participants sont mis en situation afin d'identifier leurs points forts et leurs points d'amélioration. Les interventions intègrent des simulations et des feedbacks collectifs et individuels qui permettent, au regard des options prises en situation, d'élargir le répertoire de réponses dans l'action. La démarche par la pratique est articulée autour de la mobilisation de grilles de lecture théoriques.

Moyens pédagogiques

Supports pédagogiques de l'intervenant

Modalités d'inscription

Groupe de 8 à 12 personnes

Indicateurs

Nos auditeurs et auditrices plébiscitent nos formations : 4,6/5 de satisfaction et 95 % de recommandation en 2024 !