



## Modules de formation aux techniques de négociations :

Nous adaptons nos programmes en fonction de vos métiers (achats, commercial, RH) et de vos environnements (industrie, Retail, services...)

**NEC-OTIUM**  
DONNEZ UNE CHANCE À LA CONCORDE

### Basique : 2 jours

- **Notions fondamentales**
- **Approches stratégiques**
  - Finalisation des objectifs
- **Analyse et choix tactiques par objectif**
  - Enjeux/difficulté
  - Préparation technique
  - Leviers concessionnels
  - Méthodes d'ordonnement
- **Séquencement du processus**
  - Préliminaires et enchaînement des phases
- **Conduite des échanges**
  - Techniques oratoires de base
  - Approches posturales

### Pratique : 2 + 1 jours

- **Notions fondamentales**
- **Analyse et choix stratégique d'entrée en négociation**
  - Base de concertation
  - Finalisation des objectifs
- **Analyse et choix tactiques par objectif**
  - Enjeux/difficulté
  - Préparation technique
  - Leviers concessionnels
  - Méthodes d'ordonnement
- **Séquencement du processus**
  - Préliminaires et enchaînement des phases
  - Normalisation de la relation
- **Conduite des échanges**
  - Techniques oratoires
  - Contrôle de la tension
  - Techniques posturales

### Maîtrise : 2 + 2 jours

- **Notions clés et différentes écoles**
- **Analyse et choix stratégiques d'entrée en négociation**
  - Divergences vs convergences d'intérêts
  - Base de concertation
  - Finalisation des objectifs
- **Analyse et choix tactiques par objectif**
  - Enjeux/difficulté
  - Préparation technique
  - Leviers concessionnels
  - Méthodes d'ordonnement
- **Séquencement du processus**
  - Préliminaires et enchaînement des phases
  - Gestion du temps
  - Formalisation des accord et normalisation de la relation
- **Conduite des échanges**
  - Techniques oratoires renforcées
  - Contrôle de la tension
  - Techniques posturales avancées