

# 2024

## **PROGRAMME DE FORMATION :**

### **L'ART DE LA NÉGOCIATION RAISONNÉE**

## Side Quest

Une question sur le programme ? Besoin de précisions ? Besoin d'une prise en charge particulière ?  
Contactez notre responsable pédagogique : [thibault@side-quest.io](mailto:thibault@side-quest.io)

*Document remis au stagiaire avant son inscription (Article L 6353-8 du Code du Travail)*

Les ressources et contenus de la formation sont régulièrement mis à jour. La date du programme correspond également à la date de la dernière mise à jour de la formation. V4 04/2024

## L'art de la négociation raisonnée

POUR FAIRE ÉVOLUER VOTRE PRATIQUE ET OUVRIR DES PORTES DANS VOTRE PRATIQUE  
EN DEUX MOIS SEULEMENT !

A l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- **préparer et de mener une négociation** à deux parties
- mettre en pratique les techniques d'écoute et de reformulation
- **adopter une posture et des techniques de communication efficaces**
- délivrer des messages difficiles
- surmonter les obstacles et freins à la négociation.

👉 Attention, il s'agit d'une formation intense qui demande un investissement important, qu'il soit individuel ou au sein du groupe. Si vous êtes motivé(e) pour accepter le challenge et tenir le rythme, on vous promet le développement de compétences durables.

### Objectifs (professionnels)

A l'issue de cette formation, vous saurez :

- Maîtriser le processus de négociation (but, étapes, techniques...)
- Identifier les mécanismes des conflits pour agir et non réagir

Plus concrètement, vous pourrez :

- ✓ Saisir la théorie des mécanismes de négociation
- ✓ Découvrir des outils pratiques pour appuyer vos échanges
- ✓ Identifier quel type de négociateur vous êtes
- ✓ Prendre contact avec l'autre partie pour lui exposer la démarche de négociation
- ✓ Installer un cadre propice à la négociation
- ✓ Préparer votre client : susciter l'envie, expliquer les enjeux
- ✓ Mener un entretien et comprendre les besoins de votre client
- ✓ Créer des solutions possibles en se basant sur des éléments objectifs
- ✓ Conscientiser l'impact des émotions dans l'échange
- ✓ Adapter votre discours
- ✓ Faire appel à l'écoute active
- ✓ Maîtriser la communication assertive
- ✓ Reformuler les propos de votre client

## Public

Avocat exerçant une activité contentieuse, quelque soit la taille de la structure ou la spécialité : famille, travail, commercial, PI ...

## Pré-requis

- Avoir une formation juridique

## Durée

Au total, 20 heures de formation qui s'articulent de la manière suivante :

- Un webinaire de deux heures par semaine alliant théorie et pratique, tous les mardis - **du 12 mars au 2 avril puis du 23 avril au 14 mai inclus**
- Des vidéos complémentaires à visionner au fur et mesure du suivi de la formation, pour mettre en pratique durant les séances, les notions vues au préalable
- Des quiz interactifs, des exercices sous forme de cas pratiques et des mises en application en situation de travail entre chaque séance
- Une plateforme pour suivre l'ensemble de la formation, accéder aux replays et ressources complémentaires et pour échanger avec vos formateurs et vos pairs

## Tarif

Le prix de l'action de formation s'élève à 1500€ HT (TVA à 20%) soit 1800€ TTC, hors offre promotionnelle éventuelle.

Prise en charge possible par le FIF-PL : 300€

## Modalités et délais d'accès

L'inscription est réputée acquise lorsque l'apprenant a payé l'intégralité de la formation et a signé la convention.

## Moyens pédagogiques, techniques et d'encadrement

### Méthodes et outils pédagogiques

Méthodes pédagogiques : méthodes magistrales et démonstratives, à travers des webinaires en direct, schémas, animations et ressources complémentaires.

Outils pédagogiques : Cours donnés en visio conférence en direct, via la plateforme Zoom, exercices à suivre entre les sessions.

Supports pédagogiques : Les supports de formation sont transmis à l'issue de chaque webinaire. En complément, des récapitulatifs vous sont envoyés au fur et à mesure pour

vous aider à récapituler ce qui a été vu lors de la séance précédente. L'ensemble de ces documents récapitulatifs constituent le livret personnalisé de la formation, envoyé à l'issue du suivi.

## Éléments matériels de la formation

L'ensemble de l'expérience de formation aura lieu sur la plateforme Zoom, en groupe réduit et permettra d'allier théorie, exercices et mise en pratique en situation de travail pour assurer le développement de compétences qui durent dans le temps.

Équipements devant être amenés par l'apprenant : l'apprenant doit avoir un ordinateur, tablette ou smartphone ainsi qu'une connexion internet pour accéder au portail de la formation.

## Compétences de la formatrice :

**Juliette Piriou** – Avocate - Négociatrice - Formatrice (négociation, soft skills, communication, assertivité, gestion des conflits) Médiatrice - Executive Coach certifiée HEC [\(CV ici\)](#)

## Formation ouverte ou à distance FOAD

**Cette formation est exclusivement prodiguée à distance.**

Le stagiaire doit suivre l'ensemble des huit conférences pour valider la formation, il doit également répondre aux questions intermédiaires (entre les modules) et/ou aux questions en fin de partie.

Des ressources complémentaires sont mises à disposition de l'apprenant, il n'est pas obligatoire de les consulter pour valider la formation. Nous mettons également à la disposition des apprenants si nécessaire, des aménagements supplémentaires possibles sur demande avec étude au cas par cas.

Pour contacter le référent handicap [Thibault Oudotte](#), à l'adresse : [thibault@side-quest.io](mailto:thibault@side-quest.io) ou utiliser le formulaire de contact. Vous pouvez consulter [notre guide sur la prise en compte des situations de handicap](#).

La formation est réalisée via Zoom, l'apprenant peut à tout moment solliciter l'équipe pédagogique de side quest ou les intervenants pour une assistance technique ou pédagogique ou pour toute autre question liée au contenu de la formation.

L'apprenant peut nous contacter par email ([contact@side-quest.io](mailto:contact@side-quest.io)), par téléphone (07 66 49 18 76), via notre site internet ([side-quest.io](http://side-quest.io)) ou encore via les réseaux sociaux. Le délai de réponse maximum est de 48h.

## Contenu

Webinaire 1 - Introduction : 12 mars 2024 11h-13h

- Présentation de l'outil Discord
- Présentation des membres du groupe
- Présentation de la méthode pédagogique
- Introduction à la négociation raisonnée
- Les dilemme du négociateur
- Présentation du 1er cas pratique

Webinaire 2 - Comprendre la négociation raisonnée : 19 mars 2024 11h-13h

- Correction du premier cas pratique et enseignements
- Présentation de la méthode
- Les 6 piliers de la négociation
- Une méthode coopérative

Webinaire 3 - Préparer une négociation : 26 mars 2024 11h-13h

- Comment préparer une négociation
- Identifier IPBM
- Identifier Mesore

Webinaire 4 - Le super pouvoir du négociateur: l'écoute : 2 avril 2024 11h-13h

- L'écoute
- La reformulation
- L'écoute et la reformulation

PAUSE VACANCES D'AVRIL + EXERCICES

Webinaire 5 - Communiquer avec l'autre partie : 23 avril 2024 11h-13h

- La posture de coopération
- La prise de contact
- L'humilité
- La communication factuelle, non jugeante
- Poser un cadre de négociation timing, processus
- L'écoute
- CNV

Webinaire 6 -Mise en pratique : 30 avril 2024 11h-13h

- Négociation à 4
- Communication

Webinaire 7 - Les freins et obstacles à la négociation : 7 mai 2024 11h-13h

- Les réactions émotionnelle - qu'est ce qu'une émotion
- Les manoeuvres et tactiques déloyales (TAO)

- Les points sensibles

Webinaire 8 - Conclusion : 14 mai 2024 11h-13h

- Récapitulatif des notions
- Mise en application

## Suivi et évaluation

### Exécution de l'action

Les moyens permettant de suivre l'exécution de l'action sont inclus dans la plateforme, ils permettent d'attester le suivi du parcours par l'apprenant ainsi que sa participation aux quizz et exercices.

### Modalités d'évaluation des résultats (ou d'acquisition des compétences)

Pour déterminer si l'apprenant a acquis les connaissances fixées dans les objectifs, on se base sur des QCM réalisés à chaque fin de webinaire et des exercices d'application en ligne, avec correction automatique.