



## Convaincre et s'Imposer en Négociation

Lien : <https://maroc-performance.com/formation/convaincre-et-simposer-en-negociation>

 DURÉE  
**3 jours (21h)**

 RÉFÉRENCE  
**MRL67**

 CATÉGORIE  
**Leadership**

### OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- ✓ Savoir préparer sa négociation à travers la mise en place d'une stratégie gagnant-gagnant
- ✓ Déployer sa stratégie et entamer la négociation avec un comportement adapté
- ✓ Mettre en place les réflexes indispensables à la conclusion d'accords durables et profitables

### POUR QUI ?

- ✓ Dirigeant
- ✓ Cadre dirigeant
- ✓ Cadre supérieur appartenant à une équipe de direction qui a besoin de renforcer ses compétences de négociateur



## Programme détaillé

### 1 / Mieux se connaître pour mieux négocier

- Utiliser efficacement les techniques d'introspection, d'observation, de communication pour maîtriser la psychologie de la négociation
- Adapter sa communication en fonction du niveau de maturité de ses interlocuteurs
- Exploiter le vocabulaire de son interlocuteur

### 2 / Mettre en place une stratégie gagnant-gagnant

- Analyser les enjeux et les rapports de pouvoirs
- Distinguer pouvoir exprimé, pouvoir réel et pouvoir perçu
- Bâtir une stratégie des "alliés" pour anticiper les résistances aux changements
- Choisir une stratégie intégrative ou distributive

### 3 / Négocier, c'est se préparer

- Déterminer et classer ses objectifs
- Distinguer positions et intérêts
- Envisager un maximum d'options
- Préparer ses solutions de repli
- Bien définir les rôles dans une négociation à plusieurs

### 4 / Etablir une relation favorable à une négociation constructive

- Connaître son styles relationnel
- Choisir des comportements facilitants

- Surmonter ses craintes et garder sa flexibilité

## 5 / Engager le client et conclure

- Tenir compte des mandats, le sien et celui de ses interlocuteurs
- Orienter les demandes de l'interlocuteur vers des concessions moins coûteuses ou non récurrentes
- Anticiper et traiter les objections en phase de conclusion
- Spécifier et verrouiller les accords
- Évaluer la satisfaction des parties prenantes

## 6 / Eviter les risques et les pièges majeurs en négociation

- Sortir des impasses de l'affrontement
- Gérer la méfiance entre les acteurs
- Surmonter les tensions du face-à-face

## Approche pédagogique

- ✓ Support Ecrit et Projection
- ✓ Exposés Interactifs, Podcasts et Vidéos
- ✓ Brainstorming et Jeux de Rôle
- ✓ Mises en Situation pour faciliter l'assimilation
- ✓ Cas Pratiques et Labs inclus pour leur impact opérationnel
- ✓ Test de Validation des Acquis des Connaissances

## Prochaines dates programmées

 01 au 03 Jul. 2026

 Présentiel - Casablanca

 26 au 28 Août 2026

 Distanciel

 21 au 23 Oct. 2026

 Distanciel

 Autres dates possibles sur demande. Contactez-nous pour organiser une session intra-entreprise.

---

## 🔄 Réservation & Renseignements

📞 **Téléphone** : +212 522 247 210

✉️ **Email** : [contact@maroc-performance.com](mailto:contact@maroc-performance.com)

🌐 **Web** : <https://www.maroc-performance.com>

---

Document généré le 26/06/2026 — Réf : MRL67

Maroc Performance — Tous droits réservés

Maroc Performance