



FORMATION EN PRÉSENTIEL

# LA NÉGOCIATION RESPONSABLE

Dernière mise à jour le 15/05/2025.

## OBJECTIF

ÉLABORER UNE STRATÉGIE POUR NÉGOCIER DES ACCORDS OU RÉSOUDRE DES CONFLITS  
SAVOIR SE PRÉPARER ET STRUCTURER LES RÉUNIONS DE NÉGOCIATION  
SAVOIR GÉRER LES NÉGOCIATIONS COMPLEXES

## COMPÉTENCES DÉVELOPPÉES

- Savoir préparer une réunion de négociation
- Savoir mener une négociation gagnant-gagnant

## PUBLIC CONCERNÉ

Chef d'entreprise Cadre dirigeant Manager Cadre de la fonction publique Directeur commercial Responsable stratégique DRH Directeur des Achats Acheteurs/vendeurs

## MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

Référez vous au plan d'accès Si la formation qui vous intéresse est dans moins de 10 jours, merci de nous contacter afin qu'il vous soit confirmé la possibilité d'inscription ou non

## MODALITÉS DE DÉROULEMENT DE L'ACTION DE FORMATION

Formation en présentiel Repas inclus

## ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

Accompagner une personne en situation de handicap, c'est avant tout savoir s'adapter. Si vous êtes en situation de handicap et que vous souhaitez participer à cette formation, merci de prendre contact avec l'École Citadelle qui vous accompagnera dans votre démarche.

Tarif

**2200 € HT**  
par participant

Réf.

**PRO-000017**

Contact

+596696602943  
tjalta@citadelle-sa.com  
www.ecolecitadelle.com

## PRÉ-REQUIS

- Aucun

## MÉTHODES ET MOYENS MOBILISÉS

Mises en situation par des études de cas et des simulations de Harvard, testées auprès de dirigeants Partage d'expérience entre participants favorisant une communauté de pratiques et une organisation apprenante Synthèses théoriques, intégrant diverses écoles de gestion des relations et des négociations complexes



Niveau

**Autres formations  
professionnelles continues**



Modalité

**Présentiel**



Effectif par session

**10 mini > 20 maxi**



Durée

**14 heures / 2 jour(s)**



## PROGRAMME

### **CHAPITRE 1 : LA STRATÉGIE DE NÉGOCIATION**

Les 3 piliers de la négociation : Personnes / Problèmes / Processus

La gestion des tensions : Compréhension & Persuasion /Coopération & compétition /  
Contrat & Mandat

*Lempereur & Colson, Méthode de négociation, ch. 1*

### **CHAPITRE 2 : LA PRÉPARATION DE LA NÉGOCIATION**

Les personnes : Relations / Mandat / Parties prenantes

Les problèmes : Motivations / Solutions bi/uni latérales / Justifications

Les processus : Structuration de la réunion / Communication

*Lempereur & Colson, Méthode de négociation, ch. 2*

### **CHAPITRE 3 : LES PROCESSUS DE LA RÉUNION**

Introduction de la réunion : Connexion & organisation

Corps de la réunion : Information / Invention / Évaluation / Décision

Conclusion de la réunion : Exécution & Appréciation

*Lempereur & Colson, Méthode de négociation, ch. 3 & 5*

### **CHAPITRE 4: LES NÉGOCIATIONS COMPLEXES**

Négociations multipartites, multiniveaux et multiculturelles

Prévention et résolution des conflits

*Lempereur & Colson, Méthode de négociation, ch. 7*

## LES PLUS

La formation s'appuie sur 4 mises en situation HARVARD testées auprès de Dirigeants. Le formateur est un ponte de la négociation, expert en négociation et médiateur en situation de conflits et de crises.



## INTERVENANT(S)

Alain LEMPEREUR est Professeur affilié, membre du Comité exécutif du Program on Negotiation (PON) à la Harvard Law School, professeur titulaire de la chaire Alan B. Slifka à l'Université de Brandeis (Massachusetts, USA) et directeur du Programme de Mastère «Coexistence et Conflit» à la Heller School for Social Policy and Management. Il est expert en négociation et médiateur en situation de conflits et de crises. Il intervient en soutien des entreprises de conseil, mais aussi comme conférencier et formateur pour des entreprises. Il a dirigé des programmes de recherche, de formation et de conseil dans une 50aine de pays, pour des administrations publiques internationales et nationales. Ancien Special Fellow de l'Institut des Nations unies pour la Formation et la Recherche (UNITAR), il appartient au réseau onusien des médiateurs. Il a contribué au développement de programmes pluriannuels d'appui au leadership en Afrique centrale et aux négociations d'accès humanitaire, ainsi qu'au Dialogue international pour la consolidation de la paix et le renforcement de l'Etat. Spécialiste de la négociation européenne, il a créé l'institut IRÉNÉ à l'ESSEC où il développa les programmes Négociateurs du Monde, et la chaire de négociation et médiation. En 2011, sa contribution a été reconnue par le Financial Times. Il a conçu, coordonné et délivré les enseignements de négociation à l'ENA, à l'ENPC et à la Commission européenne entre autre. Il a sorti une 15aine de livres ou de recueils de textes consacrés au leadership, à la médiation, à la négociation et à la philosophie du droit, et ses articles apparaissent dans des revues internationales. Il est lauréat Fulbright et Chevalier dans l'Ordre des Palmes académiques

## ÉVALUATION

Évaluation pratique sur des mises en situation, Niveau initial évalué par le formateur en début de formation

## ATTRIBUTION FINALE

Attestation de formation