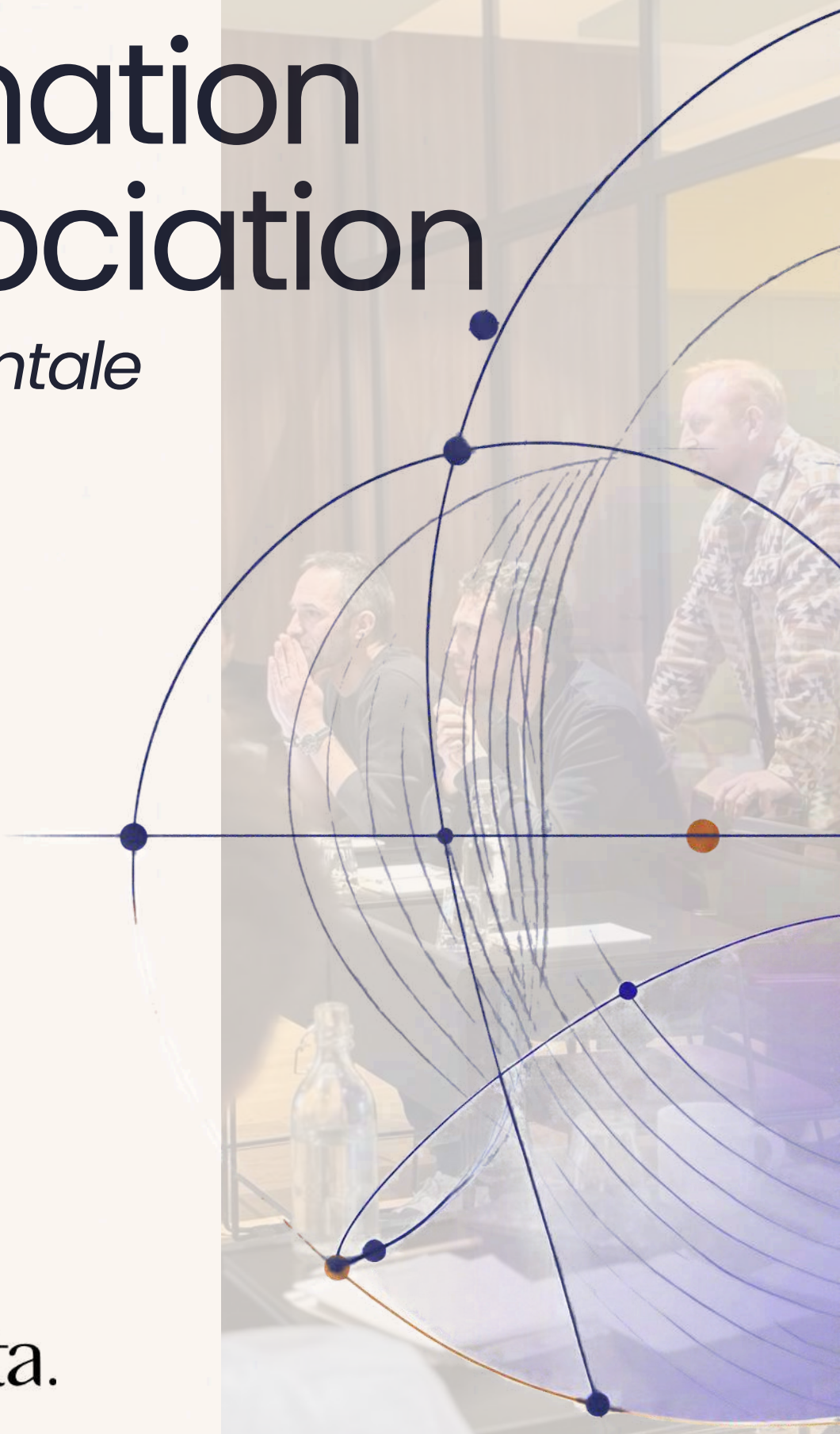
IN NÉGO

Formation Négociation

Fondamentale



in Cognita.

V.3.10.2026

FORMATION
NÉGOCIATION FONDAMENTALE

OBJECTIF

Le niveau de Négociation FONDAMENTALE est le premier du parcours. Il vous permet d'acquérir les compétences essentielles à la gestion de tous types de négociations.

Basé sur le référentiel In_Cognita©, vous y apprendrez à vous positionner dans une négociation, gérer l'opposition avec assertivité, utiliser les techniques d'écoute pour améliorer le rapport avec votre interlocuteur, analyser et agir face aux changements de comportement et avoir une vision claire de la manière d'aborder les situations de conflits interpersonnels.

A travers une connaissance accrue de vos fonctionnements et de ceux de vos interlocuteurs, vous saurez gérer avec plus de sérénité et de stratégie les situations d'opposition de manière éthique.

CONTENU

JOUR 1

- Process de négociation
- Positionnement négo (10 commandements)
- Assertivité dans l'opposition (Piliers de la relation + CNV)
- Écoute active et conflit chaud
- Fiche réflexe de base (checklist de départ d'une négo)

JOUR 2

- Escalier de changement comportemental (négociateur/interlocuteur).
- Cartographie des acteurs.
- Gestion d'un conflit chaud de A à Z

MODALITÉS ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

Moyens pédagogiques et techniques :

- Supports de formation numériques
- Apports théoriques
- Études de cas
- Quiz
- Mises en situation et exercices
- Débriefs collectifs



Moyens d'évaluation mis en œuvre et suivi :

- Feuille d'émargement
- Quizz à l'issue de chaque journée de formation.
- Mises en situation individuelles et de groupe.
- Certificat de réalisation transmis en fin de formation

À L'ISSUE, VOUS SEREZ CAPABLE DE :

- **Dérouler un process de négociation**
- **Adapter votre positionnement face à l'interlocuteur en conflit chaud**
- **Mettre en œuvre les outils de questionnement, d'écoute active et de CNV**
- **Analyser une situation, déterminer une stratégie et savoir l'adapter durant la négociation**

Chaque formation In_Cognita est pensée comme une expérience à vivre, à tester et à mettre en pratique. Vous n'allez pas seulement **devenir négociateur ou négociatrice** mais vous allez changer de l'intérieur dans vos **émotions**, votre **regard** et votre **stratégie**.

FORMATION NÉGOCIATION FONDAMENTALE



PRÉREQUIS

Aucun

MODALITÉS

- En présentiel

DURÉE

14h sur deux jours

TARIFS

Modalités d'inscription, jusqu'à 15 jours avant la date d'entrée en formation et dans la limite des places disponibles, via la fiche contact du site internet pour le présentiel.

2120€

le module en présentiel

ADAPTATION

Notre organisme tente de donner les chances à tous. Nous pouvons adapter certaines de nos modalités de formation, pour cela, nous étudierons ensemble vos besoins. Vous pouvez contacter notre référente Handicap à l'adresse mail suivante :

laetitia.stenger@in-cognita-corp.com

formation@in-cognita-corp.com

01.80.82.43.33