LES CLÉS DE LA NÉGOCIATION À DISTANCE



La crise sanitaire a bouleversé les habitudes en matière de négociation en imposant, les outils de communication à distance que sont les logiciels de visioconférence du type Teams ou Zoom.

Au-delà de l'apprentissage technique, l'utilisation de ces outils numériques dans le cadre des négociations change considérablement les modalités de la relation interpersonnelle.

Il est donc indispensable de prendre en compte les impacts de ces changements pour préserver ou renforcer l'équilibre du pouvoir tout au long des entretiens de négociation, instaurer de nouvelles règles de fonctionnement et trouver les moyens de conserver une qualité relationnelle suffisante pour préserver le climat de confiance et aboutir à des accords positifs pour les deux parties.

Objectifs de la formation

A l'issue de la formation, chaque participant sera capable de :

- Instaurer les règles de la négociation à distance pour favoriser la mise en œuvre des stratégies intégratives.
- Renforcer le climat de confiance entre les protagonistes de la négociation, malgré la distance physique lors des entretiens.
- Ajuster sa communication verbale, para-verbale et non-verbale au contexte et aux outils utilisés.

Programme de la formation

ACCUEIL DES PARTICIPANTS

LA PRÉPARATION RIGOUREUSE AVANT LA PREMIÈRE NÉGOCIATION À DISTANCE

- Quelles règles du jeu négocier avec ses partenaires ?
- Les conditions techniques et matérielles à prévoir.
- La préparation mentale et psychologique.

GÉRER L'ENTRETIEN DANS UN CADRE SOUTENANT

- Maitriser le processus ICOCD pour préserver l'équilibre du pouvoir dans la
- négociation.
- Adapter son comportement au contexte du distanciel.
- Communiquer pour être entendu, sans créer de conflits.
- Savoir conclure de façon constructive.

ATELIER DE MISE EN PRATIQUE

- Exercice pratique en ateliers de 2 ou 3 participants.
- Retour d'expérience en grand groupe.

PLAN D'ACTION PERSONNEL ET BILAN DE LA FORMATION

Public concerné / Prérequis

Responsables commerciaux, logistiques et juridiques, ayant déjà réalisé quelques négociations et désireux de mieux maitriser la gestion des négociations en visioconférence.

Prérequis :

- Avoir une expérience de la négociation et savoir utiliser Teams.
- Disposer d'une installation technique suffisante : PC, caméra et micro en bon état de fonctionnement. Connexion réseau de qualité pour toute la durée de la formation.

Animation

Philippe DUVOCELLE
Coach et formateur, expert en négociations stratégiques et à forts enjeux.

Méthodes & Outils

Nombre maximum de participants : 12.

Les temps de partage d'expérience font partie intégrante du programme de la formation et l'interactivité est favorisée.

Chaque participant va expérimenter les éléments théoriques grâce aux ateliers de mise en pratique.

Un questionnaire d'évaluation à distance sera à compléter par les participants, à l'issue de la formation.

Durée / Dates / Lieu

½ journée, soit 3h30.

Le 17 octobre 2025 de 9h à 12h30 à distance.

Coût

Inter SANS prise en charge OPCO: **455 € HT*** / participant.

Inter AVEC prise en charge OPCO: **495 € HT*** / participant.

Si besoin d'une convention pour une prise en charge OPCO, celle-ci sera délivrée par l'IRFD, Organisme de Formation certifié Qualiopi, co-fondé par Philippe Duvocelle et dédié aux relations commerciales fournisseurs-distributeurs. https://irfd.eu/