

# Mini-programme 5 – Négociation

Ce mini-programme constitue une **base pédagogique modulable**. Destinée à alimenter votre première réflexion  
Le contenu final est **co-construit avec vous**, en fonction :

- De vos besoins stratégiques
- Des besoins opérationnels des futurs stagiaires,
- des situations professionnelles rencontrées,
- et de la **veille métier et managériale réalisée en continu par RHCAREER.**

## Négocier avec méthode, assertivité et impact

### Formation en présentiel – base de co-construction

#### Question d'introduction

*Pourquoi certaines négociations se jouent avant même d'avoir commencé ?*

#### Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, les participants seront capables de :

- préparer efficacement une négociation,
- défendre leurs intérêts tout en préservant la relation,
- adopter une posture assertive en situation de négociation,
- gérer les objections et les situations tendues.

#### Contenus

- Les fondamentaux de la négociation
- Préparer sa stratégie et ses marges de manœuvre
- Posture, communication et écoute en négociation
- Gérer les objections et conclure efficacement

#### Modalités pédagogiques

Apports courts, jeux de rôle, mises en situation issues du contexte professionnel, échanges de pratiques.

#### Évaluation des acquis

Auto-positionnement initial et final, mises en situation, évaluation à chaud.