

# Préparer et conduire une négociation

RS6979 · RS · Publiée

## L'essentiel

|                       |                            |
|-----------------------|----------------------------|
| Code(s) NSF           | 300, 312t, 315             |
| Formacode(s)          | 15005                      |
| Type d'enregistrement | Enregistrement sur demande |
| Date d'enregistrement | 18/12/2024                 |
| Date d'échéance       | 18/12/2027                 |

## Certificateur(s)

TTA-THE TRUSTED AGENCY · SIRET : 89369705200015

## Partenaires habilités

1 organisme habilité, d'après la liste publiée par France compétences : 1 à former et organiser l'évaluation.

| Organisme           | SIRET          | Habilitation                     |
|---------------------|----------------|----------------------------------|
| L. S. CO CONSULTING | 51372617400040 | Former et organiser l'évaluation |

## Résumé de la certification

### OBJECTIFS ET CONTEXTE

La certification s'adresse aux professionnels de la vente, des achats, des ressources humaines, du droit ainsi qu'aux managers et directeurs. Elle participe à la professionnalisation de leurs pratiques et/ou à leur employabilité et leur évolution. Elle leur permet de valoriser leur savoir-faire et d'élargir leur champ d'action en matière de négociation, en développant des compétences essentielles pour l'exercice efficace de leurs fonctions.

En effet, dans un monde professionnel où les enjeux sont de plus en plus complexes et interconnectés, la maîtrise des techniques de négociation s'impose comme une compétence incontournable. Que ce soit pour conclure des accords commerciaux, résoudre des conflits juridiques, gérer des partenariats stratégiques ou manager une équipe, négocier efficacement est devenu une nécessité pour les professionnels de tous horizons.

### COMPÉTENCES ATTESTÉES

Dans le cadre de la préparation d'une négociation, élaborer une stratégie de gestion du stress pour maintenir une capacité cognitive efficace dans la préparation.

Déterminer l'enjeu de la négociation en questionnant le donneur d'ordre, en adaptant sa communication à une éventuelle situation de handicap, et en priorisant les divers besoins à satisfaire pour définir l'objectif tangible et quantifiable à atteindre.

Identifier les parties prenantes à la négociation en organisant une veille (sites web, presse) et une collecte d'informations (historique de la relation, débriefings des négociations précédentes), en réalisant un sociogramme (représentation graphique) pour déterminer les relations d'influence en jeu dans la négociation.

Concevoir un mandat de négociation en définissant les sujets négociables, leurs points d'entrée et leurs points de ruptures et en cartographiant

les intérêts et objectifs de chacun pour déterminer les concessions et les contreparties à proposer aux parties prenantes lors des différentes étapes de la négociation.

lors de la préparation

d'une négociation, déterminer l'objectif commun des différents acteurs en alignant l'enjeu initial et les intérêts des parties prenantes, en schématisant les

liens entre les intérêts des parties en présence et en les analysant

pour entrer dans une démarche de coopération et préparer son plan d'action

Lors des étapes de la négociation, créer une relation de confiance avec les parties prenantes en utilisant les techniques de questionnement et d'écoute active pour identifier les intérêts et les attentes de chacun.

Mettre en œuvre une stratégie de coopération avec les différents acteurs de la négociation en proposant un échange de concessions et de contreparties, en identifiant les résistances possibles afin de concilier les positions divergentes. Clôturer la négociation en listant les points constitutifs de l'accord obtenu lors des échanges de concessions et de contreparties, en synthétisant la solution négociée afin d'obtenir un accord final des différentes parties prenantes de la négociation

S'auto-évaluer lors du débriefing de la négociation en examinant les points clés de son déroulement, en évaluant ses marges de progrès pour en tirer des enseignements sur les pratiques efficaces et sur les erreurs éventuellement commises.

## Voies d'accès

### PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

La certification s'adresse à des professionnels de la vente, des achats, des ressources humaines, du droit ainsi qu'aux managers et directeurs ayant à mener des négociations avec des partenaires internes / externes.

### COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE, CANDIDATURE INDIVIDUELLE

Un représentant de l'organisme certificateur, qui préside le jury, n'ayant pas de lien ni formé de candidat inscrit à la session d'examen dont il est membre.

2 négociateurs professionnels, externes à TTA ou à l'organisme préparateur habilité et sans aucun lien de subordination avec eux.

## Base légale

|                                      |            |
|--------------------------------------|------------|
| Date de décision                     | 18/12/2024 |
| Durée de l'enregistrement            | 3 ans      |
| Date d'échéance de l'enregistrement  | 18/12/2027 |
| Date de dernière délivrance possible | 17/06/2028 |

## Pour plus d'informations

### LIEN VERS LE DESCRIPTIF

[https://thetrustedagency.com/wp-content/uploads/2025/06/PROGRAMME\\_HERMIONE\\_PREPARER\\_ET\\_CONDUIRE\\_UNE\\_NEGOCIATION\\_B.pdf](https://thetrustedagency.com/wp-content/uploads/2025/06/PROGRAMME_HERMIONE_PREPARER_ET_CONDUIRE_UNE_NEGOCIATION_B.pdf)

### Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rs/6979/>

## Où se former

|                        |                   |
|------------------------|-------------------|
| Formations référencées | 6                 |
| Organismes             | 2                 |
| Régions couvertes      | 5                 |
| Prix indicatif         | 1 800 € – 3 120 € |
| Durée                  | 14 h              |

Offre de formation — MonCompteFormation (Caisse des Dépôts), licence ouverte.

## Entrées et sorties de formation

|                        |                   |
|------------------------|-------------------|
| Entrées en formation   | 70                |
| Parcours menés à terme | 70                |
| Taux d'achèvement      | 100 %             |
| Période                | 11/2025 – 09/2026 |

Entrées et sorties — Caisse des Dépôts (open data), tous organismes confondus.

## Demande CPF — formations engagées

|                             |                   |
|-----------------------------|-------------------|
| Dossiers CPF engagés        | 80                |
| Montant total engagé        | 249 600 €         |
| Coût moyen par dossier      | 3 120 €           |
| Durée moyenne               | 14 h              |
| Période                     | 08/2025 – 07/2026 |
| France compétences          | 84 %              |
| Reste à charge titulaire    | 11 %              |
| Entreprise                  | 5 %               |
| France Travail              | 0 %               |
| Compte d'engagement citoyen | 0 %               |

Formations engagées via le CPF — Caisse des Dépôts (open data), tous organismes confondus.