

Mettre en oeuvre une négociation d'influence

RS7155 · RS · Publiée

L'essentiel

Code(s) NSF	300, 312t
Formacode(s)	15005
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'enregistrement	30/04/2025
Date d'échéance	30/04/2028

Certificateur(s)

JP GROUP · SIRET : 82026838100028

Partenaires habilités

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

Organisme	SIRET	Habilitation
ELOCE	84338240900020	Former

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

Cette certification s'adresse en priorité aux professionnels de la vente, des ressources humaines, aux managers et aux métiers du maintien de l'ordre. La négociation, mode de décision partagé où l'autre peut nous dire non, peut être mobilisée dans une grande variété de situations : situation de recrutement, entretien commercial, animation d'équipe, prise d'otage, etc...Deepak Malhotra, professeur de négociation à Harvard souligne dans "Negotiation Genius", que "80% des décisions d'un salarié sont prises en interaction avec d'autres personnes qui peuvent lui dire non". La négociation d'influence est une méthodologie scientifique qui amène les participants à passer d'une volonté de convaincre les autres parties prenantes à une volonté de comprendre leurs besoins afin d'y répondre de façon innovante.

La certification répond à plusieurs enjeux des années à venir : la digitalisation des processus de négociation, l'inclusion et la diversité dans les pratiques professionnelles, l'intégration des technologies émergentes, notamment l'IA dans les processus de négociation. Elle offre une valeur ajoutée considérable aux professionnels qui souhaitent sécuriser leur parcours dans des secteurs clés, en forte demande de compétences spécifiques en négociation complexe.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

mettre en place une routine de préparation mentale ou physique en s'appuyant sur les TOP® (Techniques d'optimisation du potentiel) afin de gérer au mieux son attitude et ses émotions dans une négociation donnée.

préparer une situation de négociation en analysant les parties prenantes notamment en tenant compte des situations de handicap, en définissant les enjeux et l'environnement à l'aide d'une matrice de préparation afin de définir sa stratégie.

créer une relation de sécurité psychologique avec son interlocuteur en s'appuyant sur l'écoute active et l'outil SEMPER® afin d'optimiser les conditions de la négociation.

utiliser les dynamiques argumentatives et d'influence en se basant sur des critères légitimes ou sur des méthodes de recadrage afin d'emporter de façon optimale l'accord.

sécuriser les conditions de l'accord en précisant les prochaines étapes du processus (qui, quoi, où, quand, comment) pour garantir l'exécution de l'accord dans la durée.

mettre en place un processus d'amélioration continue des négociations en intégrant l'usage de l'intelligence artificielle pour garantir une préparation, une conduite et un retour d'expérience optimum.

Voies d'accès

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

Individu travaillant avec des équipes et devant défendre les intérêts de son service (négociation interne), ou individu travaillant avec des intervenants / prestataires extérieurs et devant défendre les intérêts de son entreprise (négociation externe).

PRÉREQUIS À LA VALIDATION

Avoir suivi la formation.

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE

Le jury d'évaluation est aussi le jury de certification. Ce jury est composé de deux personnes extérieures à L'Institut NERA.

Les personnes habilitées à faire partie du jury de certification sont :

- des professionnels dans le domaine de la négociation d'influence,
- des professionnels n'ayant pas entretenu de lien avec l'un des candidats à la certification, préalablement au passage de l'examen.

Base légale

Date de décision	30/04/2025
Durée de l'enregistrement	3 ans
Date d'échéance de l'enregistrement	30/04/2028
Date de dernière délivrance possible	30/10/2028

Statistiques

Année	Certifiés	Dont VAE	Insertion 6 mois	Métier 2 ans
2024	139	—	—	—
2023	88	—	—	—
2022	71	—	—	—

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RS5963

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<https://www.institut-nera.com/masterclass-negotiation-influence/>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rs/7155/>

Où se former

Formations référencées	5
------------------------	---

Organismes	1
Régions couvertes	1
Prix indicatif	1 650 € – 5 490 €

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

Entrées et sorties de formation

Entrées en formation	70
Parcours menés à terme	64
Taux d'achèvement	91 %
Période	05/2025 – 09/2026

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

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	78
Montant total engagé	156 678 €
Coût moyen par dossier	2 009 €
Durée moyenne	15 h
Période	05/2025 – 09/2026
France compétences	91 %
Reste à charge titulaire	7 %
France Travail	1 %
Entreprise	0 %
OPCO	0 %

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