

PARCOURS NEGOCIATION — 3 NIVEAUX PROGRESSIFS

N1 — Initiation

Art de la négociation — Initiation

🕒 2 jours (14h) · 👥 Tout collaborateur · ✓ Prérequis : Aucun

Objectifs

- Comprendre les mécanismes fondamentaux de la négociation
- Distinguer intérêts, positions et besoins
- Préparer et conduire une négociation
- Conclure un accord mutuellement satisfaisant

Modalités : Présentiel — apports théoriques, mises en situation, debriefing

Posture négociatrice · Intérêts vs positions · BATNA / ZOPA · Jeux de rôles

N2 — Intermédiaire

Négociation — Workshop intermédiaire

🕒 2 jours (14h) · 👥 Managers, chefs de projet, équipes · ✓ Prérequis : Niveau 1 ou expérience équivalente

Objectifs

- Maîtriser les tactiques avancées de négociation
- Gérer les négociations multi-parties et les coalitions
- Désamorcer les blocages et les situations de tension
- Analyser et adapter sa stratégie en temps réel

Modalités : Présentiel — format workshop intensif, cas complexes, feedback individuel

Tactiques avancées · Multi-parties · Gestion des impasses · Analyse de cas réels

N3 — Expert

Négociation — Influence & maîtrise

🕒 3 jours (21h) · 👥 Cadres dirigeants, experts · ✓ Prérequis : Niveau 2 validé

Objectifs

- Exercer une influence éthique dans des contextes à forts enjeux
- Intégrer les dimensions culturelles
- Développer un leadership négociateur affirmé
- Piloter des négociations stratégiques multi-niveaux

Modalités : Présentiel — simulations hauts-niveaux, supervision individuelle, retours d'expérience terrain

Influence éthique · Cultures & honneur · Leadership · Négociations complexes

Relations

Gestion des conflits au travail

🕒 2 jours (14h) · 👥 Managers, RH, équipes · ✓ Prérequis : Aucun

Objectifs

- Identifier les sources et dynamiques des conflits en milieu professionnel
- Appliquer des techniques de médiation et de désamorçage
- Transformer les tensions en opportunités de dialogue constructif
- Prévenir l'escalade et consolider les relations de travail

Modalités : Présentiel ou distanciel — apports, études de cas, exercices de médiation

Médiation · Communication non-violente · Désescalade · Posture tierce

Expression

Argumentation & prise de parole

🕒 2 jours (14h) · 👥 Cadres, équipes, porteurs de projets · ✓ Prérequis : Aucun

Objectifs

- Construire une argumentation structurée et percutante
- Convaincre en public et face à des décideurs exigeants
- Gérer le stress de la prise de parole en situation professionnelle
- Répondre avec efficacité aux objections et aux contradictions

Modalités : Présentiel — ateliers d'expression, enregistrements vidéo, feedback

Rhétorique appliquée · Gestion du stress · Objections · Storytelling professionnel

Collectif

Améliorer la collaboration au travail

🕒 1 jour (7h) · 👥 Équipes et groupes projets · ✓ Prérequis : Aucun

Objectifs

- Identifier les freins à la coopération au sein des équipes
- Activer les leviers de l'intelligence collective
- Renforcer la confiance et la cohésion d'équipe
- Mettre en place des rituels de travail collaboratif durables

Modalités : Présentiel — format team-building, outils de facilitation, plan d'action

Intelligence collective · Cohésion · Facilitation · Rituels d'équipe

Méthode

Gestion de projet Agile

🕒 2 jours (14h) · 👥 Chefs de projet, coordinateurs · ✓ Prérequis : Notions de base en gestion de projet

Objectifs

- Comprendre les valeurs et principes du Manifeste Agile
- Maîtriser les cadres Scrum et Kanban dans leurs fondamentaux
- Adapter les méthodes agiles aux contextes public et privé
- Piloter et suivre un projet en mode itératif

Modalités : Présentiel — simulation de sprints, outils, mise en pratique sur projet réel

Scrum · Kanban · Sprints & backlogs · Pilotage itératif

Toutes les formations sont personnalisables et disponibles en format intra-entreprise.

Plan de développement des compétences selon modalités. Formateur expert : Mohamed El Hazzat, consultant senior en négociation et gestion de projet.

contact@bridnego.com · www.bridnego.com