

Programme de la Formation

# NÉGOCIER : optimiser son pouvoir de persuasion pour améliorer ses résultats

2 jours soit 14 heures de formation

## DATE(S) ET LIEU(X)

Module	Dates	Lieux
La négociation	vendredi 14 février 2020	MAJ - Formation continue - 308 Avenue Thiers 33100 Bordeaux
	vendredi 21 février 2020	MAJ - Formation continue - 308 Avenue Thiers 33100 Bordeaux

## CONTEXTE GÉNÉRAL

Dans un contexte économique difficile, tout le monde veut être compétitif, et chacun veut tirer la couverture à soi. **La négociation intervient à toutes les étapes du projet**, dès que plusieurs participants sont rassemblés autour d'un projet commun. Les négociations sont âpres et interviennent dans toutes les procédures.

A l'inverse comment accompagner ses clients dans la négociation avec les entreprises, pour maîtriser les budgets et construire au juste prix, et ce dans le respect de chacun.

**Comment bien mener les négociations avec les clients, les partenaires, les entreprises, c'est tout l'objet de cette formation !**

### Nouveau formateur

## OBJECTIF(S) - Voir les objectifs pédagogiques, développés dans chaque module

Mener les négociations avec vos clients, vos partenaires, les entreprises...  
S'approprier les techniques de vente et de négociation commerciale.

## PRISE EN CHARGE

Formations susceptibles d'être prise en charge, en fonction de votre situation :

### **SALARIÉS :**

- **ACTALIANS** : Salariés des professions libérales [cliquer ici](#)

Ne faites plus l'avance des fonds : inscrivez vous le plus tôt possible pour obtenir une *subrogation* auprès d'Actalians et ne réglez que le surplus au CFAA.

**SI LE LOGO LABEL BRANCHE ARCHITECTURE en haut à droite de ce document** : formation labellisée par la Branche Architecture

*La présence, en haut à droite de ce document, du logo Label Branche Architecture* signifie que les conditions de prise en charge de cette action de formation labellisée sont décidées par la CPNEFP des entreprises d'architecture et mises en œuvre par ACTALIANS.

Modalités de prise en charge pour 2017 :

- Durée maximum de formation prise en charge : 18 jours
- Prise en charge des frais pédagogiques : 315€ / jour
- Prise en charge forfaitaire des salaires : 140€ / jour
- Prise en charge des frais annexes

**SI LE LOGO ACTALIANS en haut à droite de ce document** : action de formation référencée par ACTALIANS, dans le cadre du projet BIM

*La présence, en haut à droite de ce document, du logo ACTALIANS* signifie que les conditions de prise en charge de cette action de formation sont pour 2017:

- Durée maximum de formation prise en charge : 12 jours
- Prise en charge des frais pédagogiques : 350€ / jour
- Prise en charge forfaitaire des salaires : 84€ / jour

- Prise en charge des frais annexes

- **FAFIEC** : Salariés des entreprises de l'informatique, de l'ingénierie et du conseil [cliquer ici](#)

#### **LIBÉRAUX :**

- **FIF PL** : Travailleurs indépendants et professionnels libéraux : [cliquer ici](#)

**SI LE LOGO FORMATION CFAA + en haut à droite de ce document** : Si le logo CFAA+ est apposé en haut à droite de ce document : **Architectes ne faites plus l'avance des fonds, ne faites plus de demande préalable pour vos prises en charge, prenez contact avec le CFAA.**

Inscrivez vous le plus tôt possible afin que le CFAA puisse obtenir la validation de votre avance de fonds. Valable si vous n'avez pas suivi de formation dans l'année, sur le thème concerné.

**DEMANDEURS D'EMPLOI** : le CFAA référencé sur le site "Aquitaine Cap Métier", alors appelez nous au 05 57 14 06 96.

**N'HÉSITEZ PAS À NOUS CONTACTER POUR OBTENIR DES INFORMATIONS SUR LES DIFFÉRENTES POSSIBILITÉS DE PRISES EN CHARGE :**

05.57.14.06.97 ou [cfaa@le308.com](mailto:cfaa@le308.com)

#### **PUBLIC CIBLE**

Être architecte, paysagiste, chef de projet, chef d'agence, libéral ou patron d'agence, expérimenté, en situation de devoir négocier avec la maîtrise d'ouvrage, les co-traitants, sous traitants ou entreprises; ou bien des personnes plus débutantes, désireuses d'aborder les impératifs d'une négociation avec une préparation ad hoc.

#### **PRÉREQUIS**

Aucun prérequis spécifique.

#### **MODALITÉS DE SUIVI ET D'APPRÉCIATION**

Avant la session, un questionnaire de positionnement préformation est proposé aux participants, afin de permettre au formateur d'affiner sa présentation en fonction des profils et des attentes de chacun.

Il sera complété dès l'ouverture par un tour de table de présentation.

Ensuite, plusieurs évaluations ponctueront la formation, sous forme de quiz, d'exercices, de jeux de rôle ou d'échanges oraux.

Le dernier jour, un bilan oral permettra de revoir ensemble les points d'acquisition de ces journées et il sera complété par un questionnaire qualité transmis par mail.

Une attestation de formation avec autoévaluation sera ensuite transmise sur l'adresse personnelle du participant.

## Module **La négociation**

2 jours soit 14 heures de formation

**Type** : En inter-entreprise

#### **DATE(S) ET LIEU(X)**

Dates	Lieux
vendredi 14 février 2020, 09h00 - 12h30 / 13h30 - 17h00	MAJ - Formation continue - 308 Avenue Thiers 33100 Bordeaux
vendredi 21 février 2020, 09h00 - 12h00 / 13h00 - 17h00	MAJ - Formation continue - 308 Avenue Thiers 33100 Bordeaux

## OBJECTIF(S) PÉDAGOGIQUE(S)

À l'issue de la formation le stagiaire sera en capacité de :

- Identifier ses points forts et ses points de vigilance en situation de négociation
- Adopter la posture du négociateur
- Préparer, mener et conclure ses négociations commerciales
- Définir ses objectifs et ses marges de négociation
- Analyser le contexte et les enjeux
- Mesurer objectivement le rapport de force
- Identifier les objections potentielles et les réponses à emmener
- Étudier les règles d'or de la négociation
- Initier une négociation collaborative
- Dénouer les situations de blocage avec ses partenaires

## FORMATEUR(S)

ROBICQUET Franck - Consultant formateur

## OUTILS PÉDAGOGIQUES

***Nous proposons un programme de formation à la Négociation dont le contenu sera, par principe même, entièrement appuyé sur les situations de négociation rencontrées au quotidien par les participants.***

**L'intervenant consultant formateur en négociation / management :**

Il sera privilégié une approche active, faisant appel au vécu professionnel des participants, pour développer et améliorer les compétences et savoir-faire de négociation des participants :

- dans la posture personnelle du participant
- dans la maîtrise de la communication et de la négociation au sein de projets comme vis-à-vis du client ou maître d'ouvrage
- dans son management d'équipe pluridisciplinaire de projet
- dans ses négociations lors des phases de consultation ou de réalisation

## PROGRAMME

### ***JOUR 1 - (matin)***

#### Gestion des émotions

- Les émotions primaires
- Identification des situations dites "stressantes" et travaux sur la mise en place de mécanismes d'autorégulation

#### Assertivité

- Identifier son comportement dominant dans notre réaction à l'autre
- Pratiquer "l'affirmation de soi" dans un contexte professionnel
- Limiter les risques de manipulations

#### Écoute active

- Se faire comprendre avec le minimum de déperdition
- Éviter les mauvaises interprétations
- Éliminer les parasitants

### ***JOUR 1 - (après-midi)***

#### Communiquer efficacement

#### Négociation commerciale

- Préparer les éléments d'une négociation commerciale

## **JOUR 2 - (matin)**

### Négociation commerciale (suite)

- Utiliser les techniques de découverte du commercial pour connaître et comprendre les besoins de son interlocuteur
- Structurer son discours en argumentaire
- Traiter les objections
- Disposer de tactiques et décrypter les tactiques de négociation

## **JOUR 2 - (après-midi)**

### Négociation collaborative

- Préserver la motivation et développer l'esprit de partenariat

### Communication et négociation

- Communiquer en négociation sans risque de rupture

## BULLETIN DE PRÉ-INSCRIPTION

**A retourner par courrier complété et accompagné des éléments mentionnés dans les conditions générales de vente à :**  
**MAJ - FORMATION CONTINUE - architecture et cadre de vie 308 Avenue Thiers 33100 Bordeaux**  
**05.57.14.06.97 - formation@maj-na.fr**

FORMATION : NÉGOCIER : optimiser son pouvoir de persuasion pour améliorer ses résultats

Module	Dates	Lieux
La négociation	vendredi 14 février 2020, 09h00 - 12h30 / 13h30 - 17h00	MAJ - Formation continue - 308 Avenue Thiers 33100 Bordeaux
	vendredi 21 février 2020, 09h00 - 12h00 / 13h00 - 17h00	MAJ - Formation continue - 308 Avenue Thiers 33100 Bordeaux

**Durée :** 2 jours soit 14 heures

**Places limitées à :** 8

**Date de clôture des inscriptions :** 31/01/2020  
(Inscription possible ultérieurement si session confirmée)

### PARTICIPANT (Coordonnées personnelles)

**Nom :** ..... **Prénom :** .....

*A ne compléter que lors d'une première inscription ou en cas de modification*

**Adresse :** .....

**Code postal :** ..... **Ville :** .....

**Date de naissance :** ..... **Téléphone :** .....

**E-mail personnel :** ..... (E-mail personnel obligatoire pour l'envoi de l'attestation de formation)

**Ancienneté dans l'entreprise :** ..... **Numéro de sécurité sociale :** .....

**Diplôme d'Etat d'Architecte DE/HMONP :**  Oui /  Non **Architecte DPLG :**  Oui /  Non

**Numéro personnel National d'Architecte :** .....

**Activité du stagiaire :**

**Mode d'exercice :**

- Architecte
- Architecte expert
- Artisan
- Assistant administratif, RH
- Chargé de communication, développement
- Collaborateur non architecte
- Dessinateur, concepteur graphiste...
- Économiste
- Ingénieur
- Maîtrise d'ouvrage publique
- Paysagiste concepteur
- Professionnel de l'aménagement et de l'urbanisme
- Programmiste, AMO
- Service technique des collectivités
- Autre : .....

- Demandeur d'emploi
- Fonctionnaire d'état
- Fonctionnaire des collectivités territoriales
- Libéral
- Salarié
- Autre : .....

**Nom de l'organisme de prise en charge :**

- ACTALIANS (OPCA-PL)
- AGEFICE
- AGEFOS PME
- AGEFOS PME - LA RÉUNION
- AGEFOS PME OCCITANIE
- AGEFOS PME Occitanie Antenne TPE TOULOUSE
- AGEFOS PME RÉUNION
- Autre
- CONSTRUCTYS - OPCA de la construction
- CONSTRUCTYS Nouvelle Aquitaine
- CROA Limousin
- Direction Régionale Pole Emploi 31
- FAFIEC
- FAFSEA
- FIF PL
- OPCALIA
- OPCALIA AUVERGNE - RHONE-ALPES
- OPCALIA MAYOTTE
- OPCALIA Nouvelle Aquitaine
- Opco 2i- DEFI
- OPCO SANTÉ
- Pôle Emploi Bordeaux
- Pôle Emploi Bordeaux Bastide
- Pole emploi NA Service TCPF (86)
- Pole Emploi Nouvelle Aquitaine- PRGA
- Pole Emploi Pays de la Loire
- POLE EMPLOI PTC Est Francilien
- Région Bretagne
- UNIFORMATION
- VOYAGIS
- Autre : .....

**Prise en charge éventuelle de la formation :**

- Fonds professionnels : Libéral
- Fonds professionnels : Salarié CIF
- Fonds professionnels : Salarié CPF
- Fonds professionnels : Salarié contrat pro
- Fonds professionnels : Salarié plan de formation
- Fonds professionnels : Pôle emploi
- Fonds propres
- Fonds publics : Agents (État, Collectivités ...)
- Fonds publics : Instances européennes
- Fonds publics : État
- Fonds publics : Conseils régionaux
- Fonds publics : Pôle emploi
- Fonds publics : Autres ressources publiques

**Demande de subrogation :**  Oui /  Non

**ORGANISME / ENTREPRISE**

**Raison Sociale :** .....

*A ne compléter que lors d'une première inscription ou en cas de modification*

**Type d'entreprise :** ..... **Activité principale :** .....

**Gérant(e) :** ..... **Fonction :** .....

**Adresse :** .....

**Code postal :** ..... **Ville :** .....

**Téléphone :** ..... **E-mail :** .....

**Siret :** ..... **N° société d'architecture :** ..... **Effectif dans l'organisme :** .....

ADHÉSION ANNUELLE			
	Organisme		30,00 € ..... €
	Individuelle		30,00 € ..... €
<b>Module 1 : La négociation</b>		<b>14h / 2 jours</b>	
Coût pédagogique	Plein tarif - avant prise en charge		650,00 € ..... €
	Jeunes inscrits - avant prise en charge (Architectes inscrits depuis - de 3 ans / Paysagistes installés depuis - de 3 ans) ( <i>Justicatif obligatoire</i> )		650,00 € ..... €
	Demandeurs d'emploi - nous contacter ( <i>Justicatif obligatoire</i> )		790,00 € ..... €
Frais annexes	Frais d'organisation ( <i>Obligatoire</i> )		40,00 € ..... <b>40,00 €</b>
<b>TOTAL</b>			..... €

### MODE DE PAIEMENT

Chèque  Virement

En signant le bulletin d'inscription vous reconnaissez avoir pris connaissance des conditions générales de ventes joints.

DATE, SIGNATURE & CACHET



**FORMATION CONTINUE**  
ARCHITECTURE & CADRE DE VIE  
MAJ-NA.FR



## Conditions Générales de Vente



### 1. Organisation des stages :

Inter : organisation d'une formation catalogue dans nos locaux réunissant plusieurs participants d'entreprises différentes.

Intra : organisation spécifique pour un groupe de salariés de l'entreprise cliente dans ses locaux ou dans l'un de nos centres de formation

### 2. Modalités d'inscription :

Pour vous inscrire, il suffit de nous transmettre par courrier postal le bulletin d'inscription, rempli et signé par un décisionnaire (gérant, responsable de formation), accompagné du règlement. Tout tarif spécifique devra être confirmé par la production d'une attestation (adhésion FFP, adhésion à l'ordre...)

### 3. Convention / Attestations :

À réception de votre bulletin d'inscription et de votre règlement, nous vous adresserons : une convention ou contrat bilatéral de stage en double exemplaire dont l'un doit nous être retourné signé avant le début du stage.

Quelques jours avant le début du stage, MAJ vous adressera par email une convocation confirmant les dates, les horaires, le lieu de formation, ainsi que les modalités pratiques d'accès.

Vous recevrez également dans certains cas un questionnaire d'évaluation pré-stage soumis par le formateur, que vous devrez retourner complété à MAJ, avant le début du stage, afin de garantir la qualité de celui-ci.

À l'issue du stage un questionnaire de satisfaction sera transmis par email au participant. Après réception du questionnaire qualité dûment rempli, l'attestation de formation, l'attestation de présence et les factures acquittées seront transmises par email au participant et/ ou à l'organisme à l'origine de l'inscription ; l'attestation de présence et de règlement du FIF PL sera également transmise aux stagiaires exerçant en mode libéral, excepté pour les formations MAJ+, destinées aux libéraux code NAF 7111ZA (qui ne demandent aucun dossier de prise en charge).

### 4. Tarification :

Le prix des stages correspond à ceux figurant sur nos bulletins d'inscription et nos supports de communication.

### 5. Modalité de paiements :

- Actions de formation de courte durée (inférieure ou égale à 15 jours de formation) : paiement intégral à l'inscription. En cas de règlement par chèque, l'encaissement de celui-ci se fera au début de la formation. Nous pouvons vous proposer des facilités de paiements, n'hésitez pas à nous appeler.

- Actions de formation de longue durée (supérieure à 15 jours) : un acompte égal à 30% du montant total de la commande doit être joint au bulletin d'inscription. La facturation du solde de la prestation interviendra au court de l'action de formation et prendra en compte la déduction de l'acompte initial.

Dans le cas de la mise en place d'une convention de paiement avec un Organisme Collecteur Agréé (OPCO, FIF PL, FAFIEC, ...), une copie de l'accord de prise en charge de l'action doit être jointe à la commande. La facturation sera émise directement à l'organisme concerné, suivant les conditions et à hauteur du montant de prise en charge par celui-ci. Le solde, excédant le montant pris en charge par l'organisme, sera versé par le Client lors de l'inscription. Dans l'hypothèse d'un abandon de la prise en charge totale ou partielle par l'organisme (annulation tardive par le Client par exemple), la facture sera alors adressée directement au Client.??

### 6. Modalité de règlement :

Le règlement englobe le coût pédagogique, les frais d'organisation du stage, ainsi que le coût d'adhésion annuelle à MAJ pour l'agence (pluri-factures).

- Actions de formation de courte durée (inférieure ou égale à 15 jours de formation)

Règlement par chèque : Le chèque doit être émis à l'ordre de MAJ, et joint à l'inscription. L'encaissement du chèque aura lieu à l'ouverture du stage.

Règlement par virement : lors de l'inscription, selon les références bancaires suivantes :

RIB : BANQUE BP AQUITAINE CENTRE ATLANTIQUE / Code banque : 10907 / Agence : 00445 / N° compte 40011237490 / Clé RIB : 42

IBAN : FR76 1090 7004 4540 0112 3749 042 / BIC : CCBPFRPPBDX

Dans le cas de non prise en charge des frais de stage par Organisme Collecteur Agréé (OPCA, FIF PL, FAFIEC, ...), les conditions de vente s'appliqueront au Client et celui-ci s'engage à régler la totalité des factures concernées.

L'acceptation de nos offres, implique l'adhésion à nos conditions générales de vente et de règlement, lesquelles prévalent sur toutes conditions d'achat, sans dérogation écrite et expresse de notre part.

### 7. Report et annulation de stage :

MAJ se réserve la possibilité de reporter ou d'annuler un stage, si le nombre de participants est insuffisant pour permettre sa conduite pédagogique. MAJ en informera le client dans les plus brefs délais et au minimum 10 jours calendaires avant le stage et proposera alors aux clients de nouvelles dates.

### 8. Annulation, report ou abandon en cours de stage :

En cas d'annulation de la participation par le client :

- Actions de formation de courte durée (inférieure ou égale à 15 jours de formation)

- plus de 15 jours ouvrés avant le début du stage, aucune facture ne sera émise.

- entre 15 jours ouvrés et la date du stage ou en cas d'absence totale ou partielle au cours du stage, ce dernier est payable en totalité.

Des rattrapages seront proposés sur le stage de même thématique suivant, dans la limite des places disponibles.

- Actions de formation de longue durée (supérieure à 15 jours de formation)

- plus de 30 jours ouvrés avant le début du stage, aucune facture ne sera émise et le règlement ne sera pas encaissé.

- entre 29 jours ouvrés à 15 jours ouvrés avant le début du stage, ce dernier est payable à 50% de la totalité.

- entre 15 jours ouvrés et la date du stage ou en cas d'absence totale ou partielle au cours du stage, ce dernier est payable en totalité.

Des rattrapages seront proposés sur le stage de même thématique suivant, dans la limite des places disponibles.

- Actions de formation sur site technique :

La formation sera facturée

- 20 % si l'annulation intervient de l'inscription à 60 jours avant le départ

- 45 % si l'annulation intervient entre 59 jours à 45 jours avant le départ

- 65 % si l'annulation intervient entre 44 jours à 30 jours avant le départ

- 85 % si l'annulation intervient entre 29 jours à 15 jours avant le départ

- 100% si l'annulation intervient entre 14 jours et la date du départ

### 9. Droits d'auteur et de reproduction :

La copie, la transmission, l'exploitation et la diffusion totale ou partielle à un tiers des supports pédagogiques mis à disposition par MAJ sont interdites.

Toute infraction à cette règle pourra faire l'objet d'une procédure entraînant une demande de dommages et intérêts.

Prescription de sécurité et protection contre les accidents :

Dans le cas d'un stage dans nos locaux, les participants seront tenus de respecter les prescriptions de sécurité et du règlement intérieur.

### 10. Formation continue :

Tous nos stages sont imputables au titre de la formation continue suivant la législation en vigueur. Pour toutes journées complètes de stage dans les locaux du 308, les repas sont compris dans la prestation.