



**IPROMED**

Institut PROfessionnel de MEDiation, de  
facilitation et de négociation intégrative

*« Ne négocions jamais avec nos peurs. Mais  
n'ayons jamais peur de négocier »*  
président JF Kennedy

# **Devenez négociateur assertif en défendant vos intérêts et en déjouant des stratagèmes**



**IPROMED**

022/774.07.10  
[www.ipromed.ch](http://www.ipromed.ch)

1, ch. Cressonnière  
1294 Genthod

## Mots-clés:

Négociation intégrative – être assertif – viser la satisfaction mutuelle – déjouer les manipulations – communication persuasive – leadership – maîtrise de soi

Vous êtes parfois confronté à ces situations :

- des menaces, des ultimatums...
- des intérêts multiples..
- des enjeux multiples...
- des débordements émotionnels...
- des mensonges ou des manipulations...
- des refus de négocier...
- des interlocuteurs au profil spécial...
- des demandes irrationnelles...

Échaudé ou bloqué, il faut agir, sans sur-réagir. Comment ?

Que vous soyez négociateur.trice vous-même ou tiers représentant, la **négociation** ne s'improvise pas mais se nourrit d'expériences intégrées et s'entraîne. Comme tout art, il y a du savoir, de l'apprentissage, de la pratique, de l'adaptation et de l'entraînement. Et la réussite dépend essentiellement de vous, de votre implication comportementale. Cette formation est donc conçue pour consolider votre maîtrise.

### Formation de négociateur assertif

Quatre jours pour apprendre à :

1. Conduire sa négociation
2. Faire face à des débordements, des manipulations
3. S'adapter à des profils particuliers
4. Agir avec assertivité face aux stratagèmes
5. Gérer la complexité
6. Affermir son leadership

Cette formation vous proposera d'aller droit au but en vous focalisant sur votre affirmation en toute situation de négociation.

Vous aurez un peu de théorie avant la formation par webinaire, avec des vidéos et un support de cours.

Durant les journées de séminaire, vous plongerez dans la pratique : exercices d'entraînement, jeux de rôle sur des cas concrets, retours d'expérience et débriefing.

Ce qui fera la différence, c'est votre posture assertive, déterminée et diplomatique. Nous travaillerons pleinement sur votre personne, votre savoir-être (sans pour autant négliger les techniques, tactiques et stratégies).



## Public- cible :



### Public-cible :

Toute personne ayant des rencontres délicates et des interactions à mener avec des aspects de négociation, dans des processus délicats : commerciaux, diplomates, avocats, directeurs, consultants, dirigeants, coachs, juristes, élus politiques...

### Prérequis :

Pratiquer la négociation ou des situations s'y apparentant (management, droit collaboratif, médiation, leadership, ... )

### Durée :

2 x 2 jours en présentiel

2 webinaires « master class » (un avant de commencer, l'autre dans l'intersession)

### Approche pédagogique :

La formation est basée sur la pratique intensive de méthodes et de techniques. Les participants/es sont mis/es en situations concrètes. Il s'agit donc d'une form'action avec un parcours de consolidation de posture, sur le principe de « learning by doing ».

Chaque participant/e reçoit un retour qui souligne les points forts ainsi que les pistes d'amélioration, afin d'approfondir ses compétences et son attitude assertive.

La formation offre les techniques, tactiques, concepts et théorie de manière ludique, intégrative et andragogique.

### Formateur.trice.s potential.e.s

Samuel Perriard



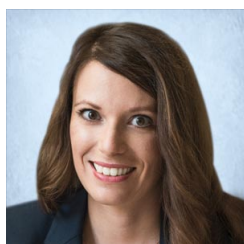
Sandrine Chiavazza



Kevin Fitzgerald



Laurence Weber



Birgit Sambeth



IPROMED  
022/774.07.10

[info@ipromed.ch](mailto:info@ipromed.ch)  
[www.ipromed.ch](http://www.ipromed.ch)

1, ch. Cressonnière  
1294 Genthod

## Dates :

### Certification :

Une fois la formation réalisée, vous serez certifié/e « Négociateur assertif » par Ipromed et Eduqua.

### Dates, lieu et horaires des sessions en présentiel:

Vendredi 24 & samedi 25 janvier 2025

Vendredi 14 mars & samedi 15 mars 2025

Les horaires sont de 8 h 30 à 17 h00.

La formation inclut **2 webinaires « masterclass »** avec des experts :  
7 janvier et 20 février de 19 h 30 à 21 h00.

Toutes les formations, les documents et les exercices sont donnés en **langue française**.

### Lieu :

#### **Château de Bossey**

Chemin Chenevière 2  
1279 Bogis-Bossey



### Inscription et coûts :

L'inscription se fait avec le bulletin en annexe.

Le coût de la formation est de CHF 3'000.-  
(ce prix comprend les repas et les pauses pris sur place)

La formation sera confirmée à partir de minimum 8 participants pour garantir une bonne dynamique participative.



## BULLETIN D'INSCRIPTION

**Formation**  
**Négociateur assertif**  
**A renvoyer avant**  
**le 15 novembre 2024 à**  
**[info@ipromed.ch](mailto:info@ipromed.ch)**

Nom \_\_\_\_\_

Prénom \_\_\_\_\_

Entreprise \_\_\_\_\_

Fonction / métier \_\_\_\_\_

Adresse \_\_\_\_\_

NPA – Localité \_\_\_\_\_

Email (obligatoire) \_\_\_\_\_

Tél. fixe \_\_\_\_\_

Tél. portable \_\_\_\_\_

*J'atteste m'engager dans cette formation avec discernement en ayant conscience de l'aspect impliquant de ma personne. Mon inscription ne sera définitive qu'une fois ma participation financière effectuée. J'ai pris connaissance que cette formation va me demander un apprentissage substantiel en termes de posture, de leadership et d'intelligence relationnelle, systémique, alternative et paradoxale*

Lieu, date : \_\_\_\_\_

Signature : \_\_\_\_\_



IPROMED  
022/774.07.10

[info@ipromed.ch](mailto:info@ipromed.ch)  
[www.ipromed.ch](http://www.ipromed.ch)

1, ch. Cressonnière  
1294 Genthod

## Témoignages de participant.e.s



Cette formation m'a fait prendre conscience de l'importance de la préparation et de l'anticipation ! M. C, directeur



Je dois encore travailler sur la méthodo, pour canaliser les interactions et utiliser les bons outils au bon moment... Me V, avocate



Je me réjouis d'utiliser la méthode des doubles options et des packages liants pour gérer des intérêts nombreux et complexes. Sans compter la Matrice des Rapports de Force pour en jouer...M C, chargé d'affaires



L'Objectif Commun Partagé est vraiment crucial. J'arrive maintenant à le verbaliser en 3 points grâce aux « amorces » et cela permet de ne pas se perdre dans les pièges de la négo distributive ! Me V avocate

J'ai pu rencontrer des personnes qui m'ont fait sortir de mon milieu professionnel et j'ai pris conscience que la négociation est transverse à tous les métiers ! M. D, D.G.

Changer de niveau entre Processus Problème et Personne me permet maintenant de ne pas rester bloquée lorsqu'on m'attaque...Mme J, juriste

