



SYLLABUS – FORMATION RSE : NÉGOCIATION ÉTHIQUE - SENS SAFE NÉGOCIEZ AVEC ÉTHIQUE, PERFORMEZ AVEC IMPACT

Objectifs

- - Préparer efficacement ses rendez-vous stratégiques (outil ATROCE)
- - Comprendre les leviers de décision (SONCAS(E) en action)
- - Défendre ses valeurs sans affaiblir sa position
- - Renforcer durablement les relations partenaires et fournisseurs
- - Gagner en impact, en sérénité et en assertivité

Public concerné

- - Dirigeants, managers, acheteurs, commerciaux
- - Responsables achats, responsables développement
- - Toute personne amenée à négocier avec des fournisseurs, partenaires ou clients

Programme détaillé jour par jour

JOUR 1 : PRÉPARER ET POSITIONNER SA NÉGOCIATION

09h00 – 11h15 : Introduction à la négociation éthique

- - Accueil, attentes, présentation du programme
- - Quizz interactif : qu'est-ce qu'une négociation éthique ?
- - Intégrer la confiance et le respect dans ses relations d'affaires
- - Lien entre éthique et performance durable

11h15 – 11h35 : Pause

11h35 – 12h30 : Outils de préparation stratégique (ATROCE)

- - Analyse de la situation et des objectifs
- - Cartographie des enjeux
- - Construction d'un plan d'échange gagnant-gagnant

12h30 – 13h30 : Pause déjeuner

13h30 – 15h45 : Comprendre les leviers de décision (SONCAS(E))

- - Présentation de la méthode SONCAS(E)
- - Reconnaître les motivations de son interlocuteur
- - Atelier pratique : simulation d'entretien

15h45 – 16h05 : Pause

16h05 – 17h30 : Défendre ses valeurs sans perdre en impact

- - Ancrer environnement, inclusion, qualité dans ses négociations
- - Posture assertive : entre influence et alignement éthique
- - Jeux de rôle : exercice d'équilibre de la relation



JOUR 2 : CONDUIRE UNE NÉGOCIATION RESPONSABLE ET CONSTRUIRE LA RELATION

09h00 – 11h15 : Techniques d'argumentation éthique

- - Structuration du discours et des propositions
- - Gérer les objections en toute transparence
- - Atelier : traitement de cas conflictuels avec posture responsable

11h15 – 11h35 : Pause

11h35 – 12h30 : Renforcer les liens avec ses partenaires

- - Co-construction, compromis, engagement durable
- - Créer de la valeur pour les deux parties
- - Réussir une conclusion de négociation équilibrée

12h30 – 13h30 : Pause déjeuner

13h30 – 15h45 : Mise en pratique intensive

- - Simulations de négociation complexes
- - Analyse collective des stratégies et comportements
- - Feedback bienveillant sur les postures éthiques adoptées

15h45 – 16h05 : Pause

16h05 – 17h30 : Formalisation du plan d'amélioration personnel

- - Bilan individuel des compétences renforcées
- - Définir un plan d'action pour ses futures négociations
- - Quiz final et évaluation à chaud

Modalités

- - Durée : 2 jours (14h en présentiel)
- - Mode : Présentiel ou distanciel
- - Évaluation : Quiz, simulations, mises en situation
- - Tarif : Sur devis personnalisé (base 5 500 € HT / 10 participants)

Pourquoi choisir SensSafe ?

- Une approche pragmatique, authentique et engageante
- Des outils directement applicables à votre stratégie de communication
- Une expertise RSE et communication reconnue

Contact : SensSafe By HEURIDIOM

Communiquez vos engagements avec authenticité et impact.

Email : franck.besson@senssafe.com | Téléphone : 06 03 28 55 57