



# TECHNIQUES DE NÉGOCIATION POUR JURISTES

## Meilleures pratiques pour négocier ses contrats

"Si vous ne savez pas où vous allez, il est probable que vous n'arriverez nulle part" : l'adage illustre bien les fondements de la capacité à négocier, aptitude désormais indispensable pour les juristes. Les bons négociateurs doivent se fixer des objectifs clairs, anticiper les réactions de l'autre partie et développer une stratégie gagnante en fonction de l'acte juridique à négocier.

FORMATIONS COURTES

PERFECTIONNEMENT



Ref. : 8920095

Durée :  
2 jours - 14 heures

Tarif :  
Salarié - Entreprise : 1610  
€ HT

Code Dokelio : 53281

### OBJECTIFS

Cerner les différentes approches de la négociation et les transposer aux pratiques juridiques  
Préparer des négociations à partir de documents juridiques et apprendre à élaborer une stratégie  
Maîtriser les phases du processus de négociation

### EVALUATION

Les compétences visées par cette formation font l'objet d'une évaluation.

### POUR QUI ?

Responsables juridiques et **juristes**  
Avocats

### PRÉREQUIS

Mener des négociations à caractère juridique

### COMPÉTENCES ACQUISES

Préparer des négociations de façon optimale et utiliser les principales clés de succès de la conduite d'une négociation

### PARCOURS PÉDAGOGIQUE

E-quizz amont  
Présentiel  
E-quizz aval

### PROGRAMME

Techniques de négociation pour juristes

#### **Se familiariser avec les différentes approches de la négociation**

**Identifier les approches existantes et les modèles pratiques : les transposer aux pratiques juridiques**

- La situation classique : gagne-perd
- La négociation raisonnée : l'accord gagnant-gagnant
- La non-atteinte des objectifs ou situation stratégique : perd-perd

**Déterminer la nature des situations de négociations : les particularités des situations juridiques**

**Les acteurs de la négociation juridique : partenaires ou adversaires**

Mise en situation : déroulement d'une négociation contentieuse – apprendre à détecter l'approche de l'autre

#### **Maîtriser les composantes du processus de négociation**

**Élaborer et construire sa stratégie : préparer les négociations à partir de documents juridiques**

- Définir les enjeux et fixer des objectifs clairs
- Cerner sa marge de manœuvre et clarifier les options
- Évaluer les rapports de force, anticiper les réclamations et les réactions des autres parties





- Construire des scénarios alternatifs et prévoir des solutions de rechange

Exercice d'application : préparation d'une négociation juridique

#### **Discussion du problème : les phases d'échanges et de confrontation**

- La maîtrise tactique : identifier les décideurs, bien se répartir les rôles, repérer les blocages, décrypter les tactiques adverses et les neutraliser, détourner les tentatives d'intimidation, identifier les approches cachées, se concentrer sur les intérêts en jeu...
- La maîtrise relationnelle : créer un climat favorable, éviter les dérapages émotionnels, adapter ses comportements, développer une attitude constructive, désamorcer les situations tendues...

Mise en situation : la phase découverte d'une négociation juridique

#### **Proposer des solutions et savoir utiliser les techniques de l'argumentation**

- Faire un résumé des échanges, analyser les conséquences et proposer des suggestions ou solutions innovantes
- Argumenter, convaincre et persuader
- Les types d'argumentations et les limites de l'argumentation

#### **Négocier le compromis en temps réel : conduire la séance**

- Se positionner dans une relation de négociation
- Garder tout le monde à bord
- Choisir quand s'en aller

Mise en situation : application du modèle pour parvenir à un accord dans une négociation juridique

#### **Finalisation de la négociation : l'accord, une phase en trois étapes**

- Formulation de l'accord : les derniers ajustements et les ultimes questions à poser
- Préparer la mise en œuvre de l'accord : une sécurité supplémentaire
- Examiner son expérience de négociateur et tirer des leçons : les points forts et les points faibles de la négociation

#### **Réagir en situation difficile**

- Sortir de la polémique
- Résister au passage en force
- Détecter la manipulation
- Gérer les émotions

#### **MODULES VIDÉO :**

Comment incarner son message ?

Comment percer les motivations de son interlocuteur ?

Quelle démarche suivre pour lever les résistances de ses interlocuteurs ?

## **INTERVENANTS**

Céline PERO ARMETTA  
CABINET PERO ARMETTA

Isabelle ERAY  
Consultante en management juridique  
RATIONE PERSONAE

## **MOYENS HUMAINS, TECHNIQUES ET PÉDAGOGIQUES**

Équipe pédagogique :

Un consultant expert de la thématique et une équipe pédagogique en support du stagiaire pour toute question en lien avec son parcours de formation.

Techniques pédagogiques :

Alternance de théorie, de démonstrations par l'exemple et de mise en pratique grâce à de nombreux exercices individuels ou collectifs. Exercices, études de cas et cas pratiques rythment cette formation.

Ressources pédagogiques :

Un support de formation présentant l'essentiel des points vus durant la formation et proposant des éléments d'approfondissement est téléchargeable sur notre plateforme.

## **LIEUX ET DATES**





### À distance

16 et 17 juin 2022  
29 et 30 août 2022  
13 et 14 oct. 2022  
05 et 06 déc. 2022  
19 et 20 janv. 2023

### Lyon

16 et 17 juin 2022  
08 et 09 déc. 2022

