

Formation Apprendre à négocier

Durée de la formation :	9.5 heures
Date de la session :	du 12/11/2025 au 13/11/2025
Dates précises :	
Horaires de la session :	9h30 - 17h, 9h30-12h30
Lieu :	En distanciel - Visioconférence
Nombre de places maximum :	12
Formateur(s) :	RESEAU CURIE
Prérequis sur cette formation :	Aucun
Public ciblé :	Personnel de l'université de Bordeaux et partenaires du site/Pôle universitaire d'innovation (PUI)
Public prioritaire :	Personnels en appui à la recherche, chercheurs, enseignants-chercheurs, doctorants, professionnels de la valorisation
Date limite d'inscription :	05/11/2025

Objectifs :

Cette formation en ligne est animée par le Réseau C.U.R.I.E., qui fédère depuis 27 ans les professionnels de la valorisation et du transfert de technologie.

Pourquoi s'inscrire :

- Pour acquérir des outils concrets pour réussir ses négociations
- Pour savoir se préparer efficacement à toutes les situations de négociation
- Pour développer des compétences relationnelles clés dans un cadre interactif (partage d'expériences, cas concrets, jeux de rôle)

Formation du programme InnovationS bénéficiant d'une aide de l'État gérée par l'Agence Nationale de la Recherche au titre du Plan France 2030, portant la référence ANR-21-EXES-0004.

Programme :

La phase de préparation : Bien se préparer avant d'agir

- Définir précisément ce que l'on veut (les enjeux : objet, périmètre,...)
- Avec qui allons-nous conduire cet échange ? (entreprise, acteurs, responsabilités)
- Sur quoi allons-nous négocier ? (analyses forces et faiblesses de l'objet)
- Comment va se dérouler la négociation ? (présentiel, distanciel, équipe, lieu...)
- Déterminer ce qui est important pour soi et son interlocuteur (objectif(s) et intérêt(s))
- Identifier/anticiper les alternatives à chaque problème
- Présenter et justifier sa proposition par des critères objectifs

La négociation : l'attitude du négociateur

- Écouter et observer attentivement son interlocuteur
- Instaurer un climat favorable à la négociation : relation de bienveillance
- Respecter son interlocuteur et son point de vue
- Exprimer son point de vue avec fermeté mais sans provocation
- Savoir dire non et convaincre.

Pour tout renseignement complémentaire :

Chargé(e) de formation : <mailto:bf-formations.innovation@u-bordeaux.fr>
Pôle AGRH - service développement des compétences

Retrouvez le détail des sessions proposées et inscrivez-vous sur [FormAction](#)
et toutes les infos sur [l'intranet](#)