

## Formation

### Réussir ses négociations pour mieux collaborer

<b>Durée de la formation :</b>	14 heures
<b>Date de la session :</b>	du 23/11/2026 au 24/11/2026
<b>Dates précises :</b>	
<b>Horaires de la session :</b>	9h15 - 17h
<b>Lieu :</b>	Univ. Bordeaux - Victoire - Station Marne - Salle 106 (1er étage)
<b>Nombre de places maximum :</b>	12
<b>Formateur(s) :</b>	CEGOS
<b>Prérequis sur cette formation :</b>	Aucun
<b>Public ciblé :</b>	Personnels de l'UB et des partenaires du site/PUJ
<b>Public prioritaire :</b>	Chercheurs, enseignants-chercheurs, doctorants et toute personne étant impliquée dans des projets
<b>Date limite d'inscription :</b>	<b>10/11/2026</b>

---

#### Objectifs :

La négociation fait partie des actes professionnels quotidiens. Que ce soit avec les membres de son équipe, ceux des autres équipes, ses partenaires, il s'agit de savoir construire une relation saine, constructive et pérenne.

Objectifs de la formation :

- Adopter la bonne posture pour atteindre son objectif tout en préservant la qualité de la relation
- Préparer efficacement ses négociations
- Mener ses négociations pour aboutir à une conclusion mutuellement satisfaisante

Pourquoi s'inscrire à la formation :

- Pour faciliter la collaboration au sein des projets. En effet, ils impliquent souvent des équipes multidisciplinaires, des partenaires académiques, industriels ou institutionnels ayant des objectifs parfois différents.
- Pour mieux négocier les ressources et les priorités
- Renforcer les partenariats
- Gérer de manière constructive les désaccords et les objections

Cette formation, intégrée au programme de formation à l'innovation, bénéficie 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 :

Avant la formation

- Un questionnaire de positionnement avant la formation, une vidéo "Regardez John négociateur gagnant-gagnant" et une 1re méthode pour négocier gagnant-gagnant.

Pendant la formation - En groupe

1 - Choisir son approche en négociation

- Repérer les différentes attitudes instinctives, leurs avantages et leurs risques.
- Choisir sa posture pour négocier.

2 - Préparer sa négociation

- Analyser le contexte et les enjeux pour chacun des partenaires.
- Mesurer le rapport de force.
- Définir ses objectifs et ses marges de négociation, préparer ses arguments.
- Envisager les échanges possibles.

### 3 - Maîtriser les étapes clés de la négociation

- Entamer la négociation sur des bases saines.
- Clarifier les intérêts de chacun :
- comprendre les besoins au-delà de la demande ;
- argumenter pour influencer.
  
- Rechercher un accord mutuellement satisfaisant :
- gérer les objections de façon constructive ;
- jouer sur les marges de manœuvre de chacun sans perdre de vue son objectif.
  
- Conclure un accord pérenne : engager ses partenaires et formaliser l'accord.

#### **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](#)