



OSAM  
FORMATIONS

2025

# FORMATION NÉGOCIATION

PROGRAMME FALCON 18

PRÉPARER ET MAÎTRISER UNE NÉGOCIATION





# FALCON 18



## PRÉPARER ET MAÎTRISER UNE NÉGOCIATION

Le programme FALCON 18 a été conçu par des experts en négociation pour offrir une méthode structurée, efficace et immédiatement applicable aux professionnels confrontés à des enjeux de négociation complexes.

Simple, pragmatique et adaptable à tous les contextes, il permet d'acquérir des réflexes solides et d'optimiser ses performances en négociation.

Accessible à tous, quel que soit son niveau ou son domaine d'activité, FALCON 18 s'appuie sur une approche immersive et progressive, permettant aux participants de maîtriser les leviers psychologiques et stratégiques indispensables pour négocier avec succès.

Conçu pour avoir un impact durable, ce programme donne à chaque participant les outils et techniques nécessaires pour instaurer un langage commun au sein de son équipe et/ou de son organisation.

Déployé auprès de nombreuses entreprises, PME et grands groupes, FALCON 18 est aujourd'hui une référence en matière de formation à la négociation, avec des centaines de professionnels formés chaque année.

ADOPTER UNE  
STRATÉGIE DE  
NÉGOCIATION  
STRUCTURÉE, C'EST  
S'ASSURER DE CRÉER  
DE LA VALEUR, DE  
RENFORCER LA  
CONFIANCE ENTRE LES  
PARTIES ET D'INSCRIRE  
CHAQUE ACCORD DANS  
UNE DYNAMIQUE DE  
SUCCÈS À LONG TERME.

- F** **Fondation** : Poser le cadre et garder le contrôle
- A** **Anticipation** : Lire entre les lignes et devancer l'autre partie
- L** **Levier** : Identifier et exploiter les forces cachées
- C** **Confiance** : Inspirer l'adhésion et la crédibilité
- O** **Observation** : Décrypter le langage non verbal
- N** **Neutralisation** : Désamorcer les tensions
- 18** **18 formules clés du négociateur professionnel**





## SIMON PAWOLLECK

### DIRECTEUR DE PROGRAMME

Expert en négociation sous haute tension et directeur du groupe OSAM, il intervient auprès d'entreprises et organisations pour enseigner la maîtrise de la négociation stratégique. À la tête d'un centre de formation certifié eduQua leader en Suisse (+240 entreprises clientes, +17000 professionnels certifiés) et intervenant auprès de la RTS, il est amené à résoudre des situations complexes, que ce soit dans des négociations commerciales à forts enjeux, des conflits organisationnels, ou des relations diplomatiques délicates.

## ILS NOUS FONT CONFIANCE



“ —

Louis M.  
**Ingénieur**

*Expérience très enrichissante. Les outils sont concrets et très utiles.*

“ —

Nathalie S.  
**DRH**

*Très bonne formation, tant sur le plan théorique que pratique.*

“ —

Corey R.  
**CMO**

*Une formation très concrète qui m'a permis d'améliorer fortement mes résultats.*

“ —

Tatiana F.  
**Responsable achats**

*Excellente formation : des techniques puissantes, des mises en situation réalistes et des résultats rapides.*

“ —

Stefano L.  
**Directeur commercial**

*FALCON 18 m'a donné une méthode claire et efficace, applicable à toutes mes négociations.*

“ —

Marie M.  
**Responsable opérations**

*Une approche structurée et dynamique qui change totalement la façon d'aborder une négociation.*



OSAM  
FORMATIONS



# FALCON 18



## PRÉPARER ET MAÎTRISER UNE NÉGOCIATION

1

### Évaluation initiale

Chaque participant passe un test de niveau en négociation ainsi qu'un test de personnalité. Ceci permet d'identifier les forces, axes d'amélioration et styles de négociation propres à chacun, afin d'adapter l'enseignement à son profil.

2

### E-learning

Grâce à notre plateforme e-learning interactive, les participants suivent des vidéos pédagogiques et accèdent à des supports de cours conçus pour valider les compétences de base en négociation. Cette étape permet d'intégrer les notions essentielles avant la mise en pratique.

3

### Cours collectifs

Les participants rejoignent des cours en groupe où ils appliquent leurs connaissances à travers des jeux de rôle immersifs, inspirés de cas réels. Chaque exercice est suivi d'un débriefing détaillé incluant des techniques avancées pour perfectionner leurs stratégies et réflexes en négociation.

4

### Cours privé

Pour une maîtrise complète, chaque participant bénéficie d'un cours privé one-to-one avec un expert en négociation. Ce coaching personnalisé permet d'adapter les techniques à ses propres défis professionnels et d'acquérir un avantage décisif dans ses négociations.

5

### Certification et suivi

Un suivi post-formation est mis en place pour mesurer les progrès et assurer un retour sur investissement tangible. Des sessions de suivi et des analyses de cas concrets permettent aux participants d'ajuster leurs stratégies et d'optimiser leur impact en négociation sur le long terme.



1 MOIS DE FORMATION  
4-6 HEURES/SEMAINE



VISIOCONFÉRENCE  
OU PRÉSENTIEL



CHF 2'297.-  
OU 2'297 €



OSAM  
FORMATIONS

# PROGRAMME

PERSONNALISABLE SELON VOS OBJECTIFS

## Introduction à la formation FALCON 18

- Tour de table et présentation des objectifs
- Chaque participant partage ses attentes, ses défis professionnels et ses expériences en négociation.
- Identification du profil de négociateur de chaque participant et des axes d'amélioration spécifiques.
- Immersion initiale : Scénario "Mission Chronos"
- Présentation d'un cas réel de négociation avec des enjeux complexes. Objectif : analyser la dynamique, identifier les erreurs classiques et comprendre la mécanique d'un échange structuré.
- Introduction au modèle FALCON 18
- Présentation des principes fondamentaux de la négociation appliqués à la formation.

---

## Phase 1 : Comprendre la structure et la préparation d'une négociation

*Les fondamentaux d'une négociation*

### Les 5 piliers d'une négociation réussie

- Différencier positions, intérêts et enjeux réels.
- Les erreurs fatales en négociation et comment les éviter.
- La méthode Harvard vs. la négociation tactique : savoir quand appliquer chaque approche.
- Pourquoi 80 % du succès en négociation se joue avant le premier échange ?

### Cartographie stratégique et identification des forces en présence

- Les acteurs visibles et invisibles d'une négociation : comment identifier les décideurs réels et les influenceurs cachés ?
- Décrypter la dynamique de pouvoir entre les parties prenantes.
- Établir sa zone d'accord possible (ZAP) et identifier les marges de manœuvre adverses.
- Créer des scénarios de négociation pour anticiper les réponses et stratégies de l'autre partie.

### Cas pratique & mise en application

- Exercice "Rapport de force" : Identifier et pondérer les facteurs d'influence dans un cas réel de négociation inter-entreprise.
- Débriefing et analyse des stratégies mises en place par les participants.





# PROGRAMME

PERSONNALISABLE SELON VOS OBJECTIFS

## Phase 2 : Construire un argumentaire puissant et maximiser son influence

*L'art de la persuasion et de l'influence en négociation*

### Techniques d'influence avancées

- L'effet de rareté et la perception de valeur : comment amener l'autre partie à vouloir ce que vous offrez ?
- La négociation émotionnelle : comprendre et gérer les leviers psychologiques.
- Créer des alternatives et détourner les blocages : techniques de reconfiguration des attentes adverses.
- Le principe du "No Deal is Better than a Bad Deal" : savoir quand partir et comment utiliser le levier du refus stratégique.

### Maîtriser le langage verbal et non-verbal

- Les trois niveaux de communication en négociation : verbal, paraverbal et non-verbal.
- Techniques d'écoute active inspirées du FBI pour détecter les intentions cachées.
- Comment détecter un mensonge ou une manipulation grâce au comportement non-verbal ?
- Les micro-expressions et leur impact sur la lecture des intentions adverses.

### Cas pratique & mise en application

- Exercice "Silent Negotiator" : négociation en face-à-face avec interdiction de parler pendant une partie de l'échange pour renforcer l'observation.
- Exercice "Manipulation cachée" : déceler une tentative de manipulation et y répondre sans rupture de dialogue.



# PROGRAMME

PERSONNALISABLE SELON VOS OBJECTIFS

## Phase 3 : Gérer les tensions et débloquer les situations complexes

*Désamorcer les tensions et reprendre le contrôle*

### Identifier et neutraliser les stratégies adverses

- Les techniques de pression psychologique : comment s'en protéger et les retourner à son avantage.
- Les 6 techniques de manipulation les plus utilisées en négociation et comment y répondre.
- Les blocages relationnels et le principe du "Mirroring" pour reconnecter avec l'autre partie.

### Le recadrage stratégique pour transformer une impasse en opportunité

- L'art du recadrage narratif : comment redéfinir la perception d'une négociation.
- Créer des points d'ancrage positifs pour inverser un rapport de force défavorable.
- Les techniques de reformulation avancée pour maintenir un dialogue ouvert et productif.

### Cas pratique & mise en application

- Exercice "Deadlock Strategy" : Simulation d'une impasse avec montée en tension progressive.

Exercice "Faux ultimatum" : tester les réactions face à un ultimatum et apprendre à le désamorcer.

## Phase 4 : Structurer l'accord et finaliser la négociation

*Obtenir un accord durable et optimiser l'engagement des parties*

### Verbaliser l'accord pour minimiser les risques

- Techniques de validation des engagements pour éviter les renégociations.
- L'art du "Closing en escalier" : amener progressivement l'autre partie à s'engager.
- Créer une dynamique de coopération post-négociation.

### Sécuriser son accord et éviter les retours en arrière

- Définir les termes d'un accord robuste et garantir son exécution.
- Les techniques de "Post-Deal Management" pour éviter les revirements après signature.
- Les stratégies de suivi pour renforcer une relation contractuelle sur le long terme.

### Cas pratique & mise en application

- Exercice "Marketing de l'accord" : vendre l'accord aux parties prenantes pour éviter toute contestation ultérieure.



# COMMUNAUTÉ & SUIVI



VOTRE CERTIFICAT DE  
SPÉCIALISTE EN  
NÉGOCIATION



## LIVRET DU NÉGOCIATEUR

Les méthodes et outils clés pour réussir toutes vos négociations.

## COMMUNAUTÉ ÉLITE NÉGOCIATION

Pour échanger entre négociateurs et affiner vos techniques.

## ASSISTANCE TÉLÉPHONIQUE EN NÉGOCIATION

Pour obtenir nos conseils dans des situations complexes.



**OSAM  
FORMATIONS**



# CONTACT

✉ [contact@osamformations.com](mailto:contact@osamformations.com)

☎ +41 22 518 90 93

🌐 [www.osamformations.com](http://www.osamformations.com)

📍 Genève, Bern, Zurich

## AUTRES SERVICES



LES PARTICIPANTS AU PROGRAMME **FALCON 18** SONT PLONGÉS DANS DES SITUATIONS DE NÉGOCIATION RÉELLES ET IMMERSIVES, INSPIRÉES DES EXPÉRIENCES TERRAIN DE NOS EXPERTS. CHAQUE CONCEPT ENSEIGNÉ EST DIRECTEMENT APPLIQUÉ À L'UNIVERS PROFESSIONNEL DES PARTICIPANTS, GARANTISSANT UNE APPROPRIATION RAPIDE ET OPÉRATIONNELLE.



OSAM  
FORMATIONS

