

Préparer et conduire une négociation dans le bâtiment

Contacts pédagogique, administratif et handicap

05 49 61 20 66

contact@ifrbpoitoucharentes.fr

Durée

2.5 jours – 17 :30 heures

2 jours présentiel

0.5 jour distanciel de REX

Tarif

385,00€ HT soit 462.00€ TTC par participant

Public

Conducteurs de travaux, chargés d'affaires,
responsables de chantier, chefs d'équipe et toutes
personnes amenées à négocier au quotidien.

Pré-requis

Aucun. Cette formation est accessible à tout
professionnel du secteur BTP amené à conduire des
négociations techniques, organisationnelles ou
contractuelles.

Modalité et moyens pédagogiques

Formation en présentiel de deux jours et retour
d'expérience de 3.5h en distanciel.

Le suivi de l'exécution de l'action de formation se
fera au moyen de feuilles d'émargement, co-signées
par le stagiaire et l'intervenant.

Profil de l'intervenant

Formateur expert, consultant Lean, coach
professionnel, manager d'équipes, formé, qualifié et
ayant suivi une actualisation périodique de ses
compétences théoriques, pratiques et d'animation.

Informations complémentaires

Modalités d'évaluation

• Auto-positionnement initial et final • Observation
continue lors des exercices de négociation • Fiche
individuelle de préparation de négociation à remplir
et corriger.

Supports remis

• Livret MAÎTRISE adapté au secteur BTP • Profil
DISC personnalisé pour chaque participant • Fiche
'mémo chantier' : trame de préparation rapide
d'une négociation.

Enjeux

Dans un secteur où les marges sont souvent faibles, chaque négociation sur les prix,
délais, prestations ou matériaux peut impacter fortement la rentabilité, il est utile de
savoir défendre les intérêts économiques de l'entreprise sans compromettre la relation
avec les fournisseurs, sous-traitants ou clients, d'éviter les tensions, d'améliorer la
communication pour bâtir des partenariats durables tout en tenant ses positions.

Objectif professionnel

Améliorer la capacité des professionnels du bâtiment à négocier efficacement avec
l'ensemble des parties prenantes, tout en maintenant la qualité des relations et la
rentabilité des projets.

Objectifs opérationnels et évaluables de développement des compétences

A l'issue de l'action de la formation, le stagiaire sera capable de :

- Identifier leur profil de négociateur avec l'outil DISC pour ajuster leur posture.
- Préparer efficacement une négociation dans le contexte spécifique du BTP.
- Adopter une posture éthique et structurée face aux tensions ou jeux d'acteurs
du chantier.
- Conduire une négociation orientée résultats et solutions partagées.
- Formaliser des engagements durables dans un environnement multi-
intervenants.

Contenu

Jour 1 — Préparer la négociation chantier

- Accueil - tour de table : représentations de la négociation, attentes du groupe
- Connaissance de soi avec le DISC : identifier son profil, comprendre les styles
opposés et leviers d'adaptation
- Mandat défini : rôle et limites du conducteur de travaux
- Anticipation des enjeux : analyser les tensions chantier (coûts, délais,
sécurité, image)
- Îlot d'accord à construire : formuler un objectif partagé (OCP) — cas pratique
livraison VS réception
- Tensions à réguler : gérer les désaccords avec l'outil DISC en situation
- Exercice de synthèse 1 : simulation de réunion de chantier (MOA, SPS,
entreprise, contrôle)
- Réunion-bilan collectif : apprentissages-clés, ancrage du référentiel
MAÎTRISE

Jour 2 — Conduire une négociation éthique et efficace

Résultats attendus : aligner livrables / jalons / exigences MOA

- Intérêts adverses intégrés : décrypter les motivations réelles
- Solutions co-construites : explorer des options négociables avec la MOA / le
BE / les fournisseurs
- Engagement des parties : verbaliser, formaliser, faire valider — (exemples de
PV, CR, avenant)
- Exercice de synthèse 2 : négociation tripartite (MOE / entreprise / sous-
traitant sur réserve + avenant)
- Évaluation & Feuille de route individuelle : ce que j'applique dès demain sur
chantier
- Clôture et remise du livret MAÎTRISE personnalisé



Préparer et conduire une négociation dans le bâtiment

Demi-Journée supplémentaire — Retour d'expérience

Cette demi-journée permet d'ancrer les apprentissages et de valoriser les retours d'expérience concrets des participants après mise en pratique sur chantier.

- Partager les réussites, difficultés et ajustements réalisés en situation réelle
- Analyser collectivement les pratiques avec les outils du référentiel MAÎTRISE
- Renforcer les points-clés à consolider
- Identifier les prochaines situations à fort enjeu à venir
- Réaliser un plan d'amélioration individuel de la posture de négociateur chantier

Critères et modalités d'évaluation

En cours et/ou en fin de formation, les participants seront invités à évaluer les apports de la formation et l'atteinte des objectifs opérationnels à l'aide d'un questionnaire.

