

Scotwork®

X



LYONBIOPOLE

AUVERGNE-RHÔNE-ALPES 
LE RÉSEAU INNOVATION SANTÉ



L'Expertise en Négociation - Formation, Conseil & Coaching

Qualiopi
processus certifié

 **RÉPUBLIQUE FRANÇAISE**
La certification qualité a été délivrée au
titre de la catégorie d'action suivante :
Action de formation

**les acteurs de
la compétence**

Scotwork est une marque commerciale représentée en
France par la société NEGOTIATING PARTNER SAS
N° Organisme de formation 11 75 32795 75. N° SIRET 422
296 343 00037 - Code APE : 8559A - RCS NANTERRE

La négociation au cœur du développement de votre entreprise

Créer et développer une entreprise, c'est négocier tous les jours !

C'est négocier avec des clients, des fournisseurs, des partenaires, des investisseurs, des banques, des institutions...

C'est négocier des contrats, des conditions, des délais, des budgets, des priorités, des projets

C'est aussi négocier en interne, en externe ; des négos commerciales, managériales, partenariales, ...

En bref, c'est négocier tout le temps !

Dans l'accompagnement structurant et très concret dont vous bénéficiez avec Lyonbiopôle, la négociation est un levier clé de réussite. Soucieux de donner aux dirigeants et fondateurs les meilleures chances de succès, Lyonbiopôle collabore depuis plusieurs années sur Scotwork, référence mondiale de la négociation.

Spécifiquement conçu pour les adhérents Lyonbiopôle, ce module de formation aux **Techniques de Négociation** vous permet, en 2 jours, d'acquérir une méthode éprouvée et directement applicable.

Rejoignez la prochaine session.

Pourquoi Scotwork ?	p.4
Le programme	p.9
Rejoindre une session	p.15



Quels Objectifs ?

Expertise

Compétences

Contrôle

Confiance

Performance

Culture Négo

Notre promesse

Vous offrir une expérience impactante et à forte valeur ajoutée

et ce, dans un format opérationnel, ludique, fun et adapté à chaque participant

Développer des compétences en négociation pérennes et de haut niveau

aussi bien en termes de processus et de structure qu'en termes de techniques et de tactiques

Construire une "Culture Négó" avec les meilleures pratiques

en s'appuyant sur un langage, un mindset permettant une approche de la négociation propre à votre organisation

Créer de la valeur pour Vous et Vos partenaires

en obtenant des contreparties, en étant créatif et en axant les deals dans sur une notion de partenariat et satisfaction

Améliorer les performances individuelles & collectives

Eviter le phénomène 'formation one shot'

en développant un réel plan de développement individuel à long-terme, en faisant vivre l'approche négó et en capitalisant sur la montée en compétences

Vous Donner les clés pour être en Contrôle & Confiance dans vos négociations

pour faire preuve d'expertise, d'adaptabilité, être mieux préparés, obtenir des contreparties, adapter son discours et sa stratégie aux différents interlocuteurs rencontrés, gérer les impasses, obtenir de l'information, identifier les comportements, utiliser son pouvoir, et beaucoup d'autres !





LYONBIOPOLE
AUVERGNE-RHÔNE-ALPES
LE RÉSEAU INNOVATION SANTÉ

01.

Scotwork®



Pourquoi Scotwork ?

S

Pionner Mondial

- 51 ans d'existence !
- 50 bureaux dans le monde
- 30 langues proposées
- 250+ experts certifiés
- 350 000+ participants
- Formation, Conseil & Coaching

En France : plus de 20 consultants certifiés
couvrant tous les secteurs, toutes les fonctions.



Rendre la complexité **SIMPLE**

Chaque stage est animé par des experts en négociation certifiés par Scotwork International, notre maison mère en Ecosse.

Les formateurs utilisent leurs connaissances et leur solide expérience pour transformer des idées complexes en techniques simples et faciles à retenir.

Bienveillants et adaptables, les experts ont pour mission de répondre aux enjeux réels de chaque participant et l'accompagner dans sa montée en compétences. Pour cela, ils font appel à des histoires concrètes et des exercices pratiques pour transmettre les techniques et tactiques à utiliser au quotidien.

Formateur référent Lyonbiopôle : Tanguy BROCHIER



100% à votre écoute

**Les formateurs
Scotwork**

**250+ monde
20+ France**

**Experts
secteur / métier**

**Expérience
monde réel**

ENQUÊTE

Scotwork fait la différence.

Les participants sortent armés de compétences qui optimisent leurs performances et offrent un retour sur investissement rapide.

99%

déclarent avoir amélioré leurs compétences en négociation

99%

des managers déclarent de meilleurs résultats de leurs équipes

99%

des managers estiment que l'investissement était profitable

99%

recommandent la formation Scotwork



En moyenne :

ROI
x18

EN 3 MOIS*

* basé sur les réponses des 30 000 derniers participants

« Avec des points clefs et un langage commun permettant d'avoir des idées claires sur ses négociations, Scotwork est devenu un module incontournable de la formation des achats dans le groupe LVMH. Je le recommande. »

Christian Galichon
Directeur des achats - Groupe LVMH

4,87/5

C'est la note moyenne donnée par les participants aux programmes Scotwork*

*France - 2025

Et les stages précédents avec Lyonbiopôle ?



Participant(e)	Entreprise	Comment résumeriez-vous l'expérience Scotwork ?
MARIE. T	ANTINEO	Très au point, efficace, va m'être utile au quotidien Tanguy : Ecoute, dynamisme, pédagogie
CECILE. D	CYNBIOSE	TOP !
HUGUES. C	CYNBIOSE	Eclairage sur le processus de négociation et intérêt des techniques présentées que je vais utiliser dans mon quotidien
BENOIT. D	ELICITYL	Scénarios de mises en situation très utile, Mix de participants : parfait, restitution très personnalisée de Tanguy
CORINNE. S	ETISENSE SAS	Parfait. Très bonne formation
GUILLAUME. P	Healabs	EXCELLENTE
JEAN. V	INOVOTION	Très bien !
SIMON. G	Lyonbiopôle	Mises en pratique très utiles !
EDOUARD. L	Mablink Bioscience	Je suis très satisfait.
THOMAS. B	MEXBRAIN	Préparation de la négo, mise en pratique, équilibre théorique & retours d'expérience
BRUNO. V	ONCOCELLEX	Expérience très structurante et formatrice
ALEXANDRE. E	OSIVAX	Très bonne expérience ! Merci à Tanguy !
DELPHINE. G	OSIVAX	TOP !
NADÈGE. D	OSIVAX	Très bonne expérience avec une méthodologie claire. Beaucoup de partage d'expérience et d'exemples concrets
DANIEL. H	OSTA THERAPEUTICS	BEST PRACTICES ! FORMIDABLE !
STEPHANE. L	SWIIFT IMAGING	Ateliers très utiles, formateur expert
THOMAS. C	VeinSound SAS	TOP !!



LYONBIPOLE
AUVERGNE-RHÔNE-ALPES
LE RÉSEAU INNOVATION SANTÉ

02.

Scotwork®

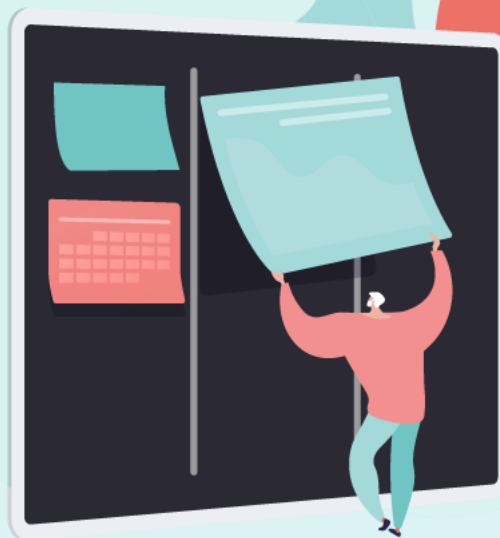


Le programme

Techniques de Négociation

S

2 jours immersifs



2 jours



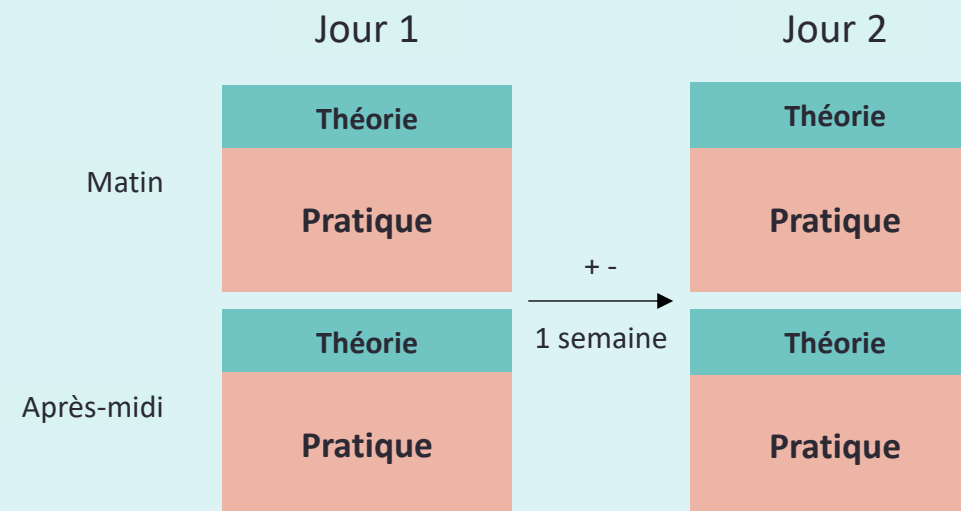
80/20 pratique/théorie



1 formateur pour
6 participants



Négociations filmées &
analysées



Bon à Savoir !

**2 heures d'introduction sont réalisées la veille du jour 1.
On lance donc la formation par une "soirée".**

Au cœur de la négociation

Pendant 2 jours, les participants s'imprègnent de l'approche en **8 étapes Scotwork** grâce à **des apports théoriques concis (45min - 1h), adaptés à votre secteur d'activité et personnalisés à vos fonctions & réalités.**

1

PRÉPARER

Maximiser la valeur ajoutée d'une préparation complète : des objectifs à la stratégie, de la balance des pouvoirs aux variables d'échange, du contexte aux informations à donner / collecter, etc...

2

S'INFORMER

Construire un dialogue constructif par des techniques solides d'écoute, de questionnement, d'argumentation, de partage des informations, etc... Apprendre à se comprendre !

3

SIGNAL

Nous émettons des signaux, nos interlocuteurs en émettent... Apprendre à être attentif aux signes de flexibilité dans le langage ou le comportement

4

PROPOSER

Savoir faire des propositions ou y répondre. Pas de négociation sans proposition !

5

RECONDITIONNER

Ajuster les variables pour maximiser sa position et la valeur de ses accords

6

ÉCHANGER

Développer la « culture de la contrepartie » à travers de puissantes techniques. En nég, pas de cadeau !

7

FINALISER

Identifier les opportunités de « closing ». Apprendre à négocier ses intérêts jusqu'au dernier moment

8

S'ACCORDER

Contrôler le processus de négociation de bout en bout en s'assurant du « bon accord sur l'accord »

Les opportunités d'apprentissage

- Théorie
- Préparation
- Observation
- Négociation
- Analyse
- Coaching
- 1 to 1
- Outils digitaux



130 techniques & tactiques

Un apprentissage par la PRATIQUE

La théorie est mise en pratique à travers des cas de négociation filmés ou des ateliers spécifiques. Ces moments clés permettent l'ancrage des connaissances et assurent la montée en compétences.

TOUTES NOS MISES EN PRATIQUE SONT DEFINIES ET ADAPTEES A CHAQUE SESSION. Les cas de négociation peuvent être écrits sur-mesure et les workshops sont construits sur la réalité des participants.

CAS DE NÉGOCIATION

Tous les cas sont tirés de la vie réelle. Un cas, de minimum 3 heures, consiste en :

- une phase de préparation en équipe
- une négociation jouée et filmée
- un débriefing vidéo exhaustif avec les experts

Grâce à ses 50 bureaux et 50 ans d'existence, Scotwork possède une large bibliothèque de cas couvrant tous les univers et métiers. En intra-entreprise, les cas peuvent être rédigés sur mesure pour traiter vos enjeux du moment.

À travers des négociations commerciales, sociales ou managériales, qu'elles soient bilatérales ou multilatérales, nous nous assurons de couvrir tous les aspects de la négociation : gestion de la plainte, levée des objections, gestion de l'impasse, multi-rounds, obligation d'accord, etc...



WORKSHOPS

Les ateliers sont l'occasion pour les participants de travailler, d'échanger et d'approfondir des points spécifiques de leur réalité.

Objectif : fournir des outils concrets
à appliquer immédiatement

Exemples :

- négocier avec des gens difficiles
- bibliothèque de souhaits et concessions
- le pouvoir en négociation
- persuasion et argumentation
- perception de la valeur
- négocier en équipe
- négocier à distance : points d'attention
- ...

COACHING

Chaque participant bénéficie d'un temps en 1 to 1 avec son formateur pour construire un plan de développement personnel basé sur son profil de négociateur et les retours du stage.

Les enseignements

Lors d'une expérience de formation inspirante, les participants à TNA acquièrent les compétences clés pour reprendre le pouvoir en négociation



Amélioration des performances
individuelles & collectives



TNA permet de

Acquérir des **compétences de haut niveau** grâce à une boîte à outils complète et immédiatement applicable

Retrouver **confiance et contrôle** en négociation grâce à une méthode éprouvée et par la **mise en pratique**

Développer une **culture de la négociation dans son organisation** grâce à une approche unique et un **langage commun**

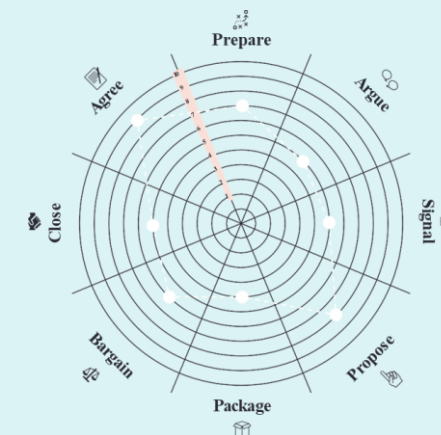
Et notamment :

- Identifier les enjeux, étapes et leviers de la négociation
- Mieux se préparer à ses négociations et définir des stratégies flexibles
- Créer de la valeur pour l'autre tout en obtenant des contreparties
- Gagner en impact et en aisance relationnelle
- Apprendre à gérer les situations de blocage
- Conduire une négociation avec souplesse tout en gardant le cap
- Identifier les comportements, les limites, les émotions et les marges de manoeuvre de chaque partie
- Maximiser la réussite d'une négociation en suivant des règles
- Savoir clôturer une négociation et apprécier son résultat

AVANT / APRES ?

PREWORK : MIEUX VOUS CONNAITRE

Un travail préparatoire est envoyé en amont du stage aux participants. Il nous permet de construire des sessions uniques répondant aux besoins concrets de chaque négociateur. Il est composé d'un pré-questionnaire (10 min) et de l'outil 'Le Profil de Négociateur' (exemple ci-contre), qui est le résultat d'une auto-évaluation en négociation utilisé ensuite avec le formateur.



SCOTWORK TOOLS

Plateforme en ligne regroupant tout le contenu utile : notes de cours, vidéos tutos, ebooks, e-learning... en 29 langues



L'OUTIL DE PRÉPARATION

Outil digital pour préparer, gérer et suivre toutes ses négociations, individuellement ou en équipe



HOTLINE

L'équipe Scotwork à vos côtés pour vous répondre et suivre vos évolutions



EVALUATION POST FORMATION

Série d'outils à disposition pour mesurer les évolutions et déterminer les besoins futurs



PLAN DE DÉVELOPPEMENT PERSONNEL

Basé sur son profil de négociateur et le temps de coaching du stage, chaque participant bénéficie d'un outil pour organiser sa progression



SUITE DU STAGE

Plus de formations adaptées, ce sont les prochaines étapes du parcours d'apprentissage



LYONBIPOLE
AUVERGNE-RHÔNE-ALPES
LE RÉSEAU INNOVATION SANTÉ

03.

Scotwork®



**Rejoindre une
session**

S

Offre Spécifique à Lyonbiopôle

Formation aux Techniques de Négociation en 2 jours

Formation Techniques de Négociation - 2 J	Durée	Tarif spécifique à Lyonbiopôle Montant HT
Montant HT par participant. La session requiert un minimum de 4 participants et n'a pas de maximum fixé.	2 jours + 2h Intro.	1 700 € HT Tva applicable à 20%

Le stage a lieu dans les locaux de LYONBIPOLE - Bâtiment EKLA, 63 Av. Tony Garnier – 69007 Lyon.

La session doit être validée au plus tard 3 semaines avant le début du stage.

Document valable jusqu'au 31 décembre 2026.

**Nous sommes à votre entière disposition pour tout élément
additionnel**



MERCI pour votre confiance !

**Nous serons heureux de vous
accompagner dans vos prochains
challenges Négo**





Scotwork[®]

+33 1 45 78 17 17

france@scotwork.fr

Plus d'informations
sur notre site

→ scotwork.fr