

Pour qui ?

- ▶ Dirigeants d'entreprise
- ▶ Managers
- ▶ Responsables RH
- ▶ Professionnels du droit (avocats, notaires, huissiers, magistrats, experts judiciaires)
- ▶ dans chaque secteurs d'activité

Prérequis

- ▶ Baccalauréat ou titre équivalent
- ▶ OU expérience professionnelle significative d'au moins 3 ans

Durée

- ▶ 72 heures
- ▶ Les jeudis de 13h à 18h
- ▶ Du 2 juillet au 9 octobre 2026

Modalités pédagogiques

La théorie au service de la pratique : séances de mise en situation, cours théoriques assortis d'exercices de mise en situation constante et de simulation de négociations.

La formation est coordonnée et animée par Nadège Meyer, experte reconnue en négociation et gestion des différends, garantissant une progression structurée, exigeante et adaptée aux réalités professionnelles locales.

Lieu(x)

- ▶ Campus de Nouville

Tarif

- ▶ 272 070 XPF

Dossier en ligne

- ▶ [Inscrivez-vous en ligne](#) jusqu'au 19/06/ 2026

CONTACT

Pôle Formation Continue et Alternance

- ▶ +687 290 490
- ▶ sfc@unc.nc

Maîtrisez l'art de négocier dans un contexte multiculturel unique.

Négocier est une compétence centrale dans toute carrière. Que vous soyez DRH, manager, juriste, commercial, diplomate ou responsable associatif, ce certificat vous donne les outils concrets pour préparer, conduire et conclure vos négociations — dans le contexte unique de la Nouvelle-Calédonie.

Objectifs de la formation

Cette formation développe l'aptitude au processus de négociation (commerciale, professionnelle, familiale, sociale, d'affaires, entre associés...) et s'attache à prévenir ou régler les conflits et différends de toute nature. Inscrite dans le contexte particulier de la Nouvelle-Calédonie au regard de ses spécificités culturelles, sociales, juridiques et économiques, elle vise à former toute personne amenée à négocier dans un cadre professionnel — dirigeants, DRH, supérieurs hiérarchiques, syndicats, organisations patronales, commerciaux, avocats, notaires... — tant pour remplir leurs obligations professionnelles que pour conclure des partenariats durables et gérer les différends.

Compétences visées

- ▶ Préparer et mener une négociation professionnelle (toutes dimensions)
- ▶ Identifier les acteurs, leurs rôles et dynamiques pour mieux gérer les interactions
- ▶ Organiser les étapes du processus de négociation, de la préparation à la conclusion
- ▶ Analyser et résoudre les obstacles et conflits pour parvenir à des accords mutuellement satisfaisants (gagnant-gagnant)
- ▶ Assurer la conformité et la sécurité juridique des accords pour en garantir la validité et le respect par les parties

Programme

- ▶ Les personnes en négociation (12h)
- ▶ Le processus de négociation (10h)
- ▶ Résoudre les problèmes de négociation (10h)
- ▶ Le cadre juridique de la négociation (4h)
- ▶ Mise en situation pratique (24h)
- ▶ Pratique professionnelle de la négociation (8h)
- ▶ Pratique de la communication (4h)

Prêt à aller plus loin ? Validez la formation complète.

Cette formation est un certificat d'université (CU) qui fait partie du Diplôme d'université (DU) Prévention et règlement des différends. Ce dernier est composé de 3 certificats pouvant être suivis indépendamment :

- ▶ **Négociation professionnelle**
- ▶ Médiation civile, commerciale & du travail
- ▶ Prévention et gestion des conflits dans un contexte interculturel