

Pour être acteur de l'équilibre des pouvoirs et construire une relation de confiance avec leurs interlocuteurs, les négociateurs doivent développer une présence authentique.

Connaître, apprivoiser et harmoniser son corps et ses émotions, apprendre à faire confiance à son intuition pour saisir les opportunités, développer son écoute sincère et ses aptitudes de synchronisation, sont des atouts essentiels pour tout négociateur, même expérimenté.

Nous vous proposons de renforcer vos compétences dans le domaine, pour vous permettre de devenir « Acteur du théâtre de vos négociations ».

Public concerné & prérequis

- Cette formation s'adresse à toute personne impliquée dans les négociations à forts enjeux : Directeurs Commerciaux, Comptes clés, Grands Comptes, Directeurs des Ventes... désireuse de développer son potentiel d'improvisation et sa présence lors des entretiens de négociation.
- Aucun prérequis : il est conseillé d'avoir une expérience des entretiens de négociation.



Philippe DUVOCELLE

Consultant, formateur et coach, expert en stratégies de négociations intégratives



Jean-Luc BOSCH

Acteur & metteur en scène
Créateur d'univers

Programme de la formation

ACCUEIL

- Prise de contact des participants, présentation et cadrage de la formation.

SEQUENCE 1 : PRENDRE EN COMPTE LES PARAMETRES ESSENTIELS DE LA NEGOCIATION INTEGRATIVE

- Equilibrer les pouvoirs et développer une relation de confiance : une question de « présence ».
- Identifier les éléments clés d'une communication verbale et non verbale adaptée.

SEQUENCE 2 : DECOUVRIR LA RICHESSE DE SON POTENTIEL D'EXPRESSION

- Se mettre en disponibilité mentale et physique par la relaxation et la respiration.
- Lâcher prise pour accueillir et exprimer les énergies spontanées, porteuses de créativité.
- Apprivoiser les sons et les vibrations vocales et corporelles.
- Développer sa puissance d'expression par la coordination intentionnelle du corps, de la voix et des émotions.

SEQUENCE 3 : ETRE UN ACTEUR AUTHENTIQUE POUR UNE PLUS GRANDE QUALITE DE PRESENCE DANS LA RELATION

- Reconnaître ses émotions pour mieux les utiliser au service de la relation.
- Développer sa capacité d'improvisation et sa confiance.
- Être à l'écoute de soi et de l'autre dans une interaction positive et constructive.
- Incarner des valeurs et des convictions avec force et justesse.

BILAN ET PLAN D'ACTION INDIVIDUEL

- Bilan des apprentissages et axes de progrès individuels.
- Définition des objectifs et plans d'action.
- Bilan de la formation.

Objectifs

A l'issue de la formation, chaque participant sera capable de :

- Se préparer physiquement et mentalement avant chaque négociation.
- Entrer rapidement en relation ouverte et synchronisée avec ses interlocuteurs.
- Harmoniser son corps, sa voix et ses émotions pour une présence plus authentique.
- S'adapter avec souplesse aux situations inattendues sans être déséquilibré.

Durée & Dates



2 journées, de 9h30 à 17h30 (soit 7 heures)

Les mardi 24 et mercredi 25 septembre 2024



Présentiel : formation délivrée dans nos locaux à Paris

Méthodes et outils

- Le nombre de participants minimum est de 6 et ne peut en aucun cas dépasser 12.
- Les participants sont invités à prévoir une tenue confortable et laissant libre de tout mouvement.
- Le support de formation est remis à chaque participant

Modalités d'évaluation

- Evaluation des acquis de chaque participant grâce à des études de cas, des cas pratiques, des Quiz...

Coûts

- **1 990€** HT par participant non adhérent à une fédération de branche
- **1 592€** HT par participant adhérent à une fédération de branche
- Intra possible sur demande : nous consulter
- Cette formation donne lieu à une convention et peut être prise en charge par votre OPCO.