



La maîtrise comportementale en négociation

Il n'y a pas de négociation sans tension, entre synergies et antagonismes, coopérations et affrontements, confiance et méfiance, jeu personnel et jeu commun...

La posture comportementale des acteurs de la négociation, la capacité de chacun à développer sa présence, maîtriser son comportement, identifier et contrôler ses émotions comme celles de ses partenaires, sont déterminants dans le succès ou non d'une négociation intégrative.

Nous vous proposons de renforcer vos compétences dans le domaine, pour vous permettre de devenir les « Maîtres du jeu ».

PUBLIC CONCERNE

- Toute personne impliquée dans les négociations à forts enjeux commerciaux : Directeurs Commerciaux, Comptes clés, Grands Comptes, Directeurs des Ventes...
- Pas de prérequis exigé.

ANIMATION

- **Philippe DUVOCELLE**
Consultant, formateur et coach, expert en Négociations Commerciales.
- **Patrick BORNE**
Coach et formateur, expert en arts martiaux Chinois et formateur en Mindfulness.

METHODES et OUTILS

- Nombre de stagiaires limité à 10 par session.
- Supports écrits et audio remis aux participants.
- Pratique du Tai Chi Chuan, de la Programmation Neuro Linguistique et de la Mindfulness.
- Programme d'entraînement intersessions fourni aux participants.
- Evaluation continue au travers des interactions individuelles et collectives et des ateliers.

DUREE & DATES

- 2 jours + 1 jour, soit 21 heures.
- Inter : les 12 et 13 avril puis 18 mai 2018 ou les 24 et 25 septembre puis 29 octobre 2018

LIEU

- En Inter : à Lyon Institut Paul Bocuse
- En Intra : au choix de l'entreprise, mais le lieu doit disposer d'une salle de 80m² environ.

COUT

- Inter : 1 850 € HT* / participant pour les trois jours
- Intra : 10 950 € HT* pour les trois jours,
- Cette formation fait l'objet d'une convention et peut être prise en charge par votre OPCA

* hors frais de déplacements, de restauration et d'hébergement.

OBJECTIFS

- Se préparer mentalement avant chaque négociation.
- Mettre en place les comportements adaptés pour créer et soutenir le contact dans la négociation.
- Contrôler la relation sans s'opposer, utiliser la souplesse et la fluidité pour atteindre ses objectifs.
- Accepter et désamorcer les réactions défensives de ses interlocuteurs et adopter des comportements efficaces.
- Mieux gérer ses propres ressources mentales et physiques tout au long du processus de négociation

PROGRAMME DE LA FORMATION

ACCUEIL

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

SE RELIER A SOI ET AUX AUTRES

- Apprendre à se centrer sur la respiration et les ressentis corporels pour ne pas être emporté par ses émotions.
- Mesurer l'impact de son "état interne" sur la relation.
- Développer la "présence" pour être totalement engagé dans la relation.
- Mettre en place les comportements adaptés pour créer et soutenir le contact dans la négociation.

DEVELOPPER DES RELATIONS FERMES ET FLUIDES

- Travailler sa posture corporelle pour obtenir "enracinement" et "densité".
- Maintenir ces notions dans l'action, apprendre à gérer les moments d'équilibre et de déséquilibre.
- Contrôler sans s'opposer, utiliser la souplesse et la fluidité pour atteindre ses objectifs.

PRATIQUER L'OUVERTURE POUR DECOUVRIR LES INTERETS COMMUNS

- Clarifier son intention, ses objectifs, découvrir ceux du partenaire dans une relation ouverte.
- Repérer ses comportements automatiques et adopter des comportements plus efficaces.
- Apprendre à accepter et à désamorcer les réactions défensives de ses interlocuteurs.

BILAN DES DEUX JOURNEES DE FORMATION ET PLAN D'ACTION INDIVIDUEL

Entraînement en intersession des participants

ACCEDER A SES RESSOURCES PERSONNELLES ET LES DEVELOPPER

- Se préparer mentalement avant les négociations.
- Apprendre à se recentrer, se ressourcer durant les périodes intenses.
- Entretenir et libérer son potentiel énergétique.

BILAN DE LA FORMATION ET PLAN D'ACTION INDIVIDUEL