



## Acteur du Théâtre de vos négociations

*Pour être acteur de l'équilibre du pouvoir et construire une relation de confiance avec leurs interlocuteurs, les négociateurs doivent développer leur **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 sincères et ses aptitudes de synchronisation, sont des atouts essentiels pour tous négociateurs même expérimentés.*

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

### PUBLIC CONCERNE

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

### ANIMATION

- **Philippe DUVOCELLE**  
Consultant, formateur et coach, expert en Négociations Commerciales.
- **Jean-Luc BOSCH**  
Acteur et metteur en scène, créateur d'univers.

### METHODES et OUTILS

- Nombre de stagiaires limité à 10 par session.
- Supports écrits et video remis aux participants.
- Pratique du théâtre, du chant et de la danse d'improvisation.
- Exercice de relaxation et de respiration.

### DUREE & DATES

- 2 jours soit 14 heures.
- Inter : Les 24 et 25 mai 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 80m<sup>2</sup> environ.

### COUT

- Inter : 1 490 € HT\* / participant pour les 2 jours
- Intra : 7 900 € HT\* pour les 2 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 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.
- Mieux gérer ses ressources mentales et physiques tout au long des entretiens de négociation.

### PROGRAMME DE LA FORMATION

#### ACCUEIL

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

#### PRENDRE EN COMPTE LES PARAMETRES DE LA NEGOCIATION INTEGRATIVE

- Equilibrer le pouvoir et développer une relation de confiance
- Connaître et partager le cadre réglementaire de la négociation
- Identifier les éléments clés d'une communication verbale et non verbale adaptée

#### 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

#### ETRE UN ACTEUR AUTHENTIQUE POUR UNE PLUS GRANDE PRESENCE DANS LA RELATION

- Reconnaître ses émotions pour mieux les utiliser au service de la relation
- Développer sa capacité d'improvisation et sa confiance
- Etre 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 DES DEUX JOURNEES DE FORMATION ET PLAN D'ACTION INDIVIDUEL

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