



## La maîtrise comportementale en négociation

*Il n'y a pas de négociation sans tension, entre synergies et antagonismes, coopération et affrontement, 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 pas 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 10 et 11 septembre puis 13 novembre 2020.**

### 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 : 1 850 € 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 OPCO.

\* hors frais de déplacement, 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.

#### SEQUENCE 1 : 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 écoute et qualité de présence pour être totalement engagé dans la relation.

#### SEQUENCE 2 : DEVELOPPER DES RELATIONS A LA FOIS FERMES ET FLUIDES

- Travailler sa posture corporelle pour obtenir "enracinement" et "densité".
- Entretenir et libérer son potentiel énergétique.
- Contrôler sans s'opposer, utiliser la souplesse et la fluidité pour atteindre ses objectifs.

#### SEQUENCE 3 : PRATIQUER L'OUVERTURE POUR METTRE A JOUR LES INTERETS COMMUNS

- Les phases de développement des relations pour soutenir le contact durant les négociations.
- Clarifier son intention, ses objectifs, découvrir ceux du partenaire dans une relation ouverte.
- Se préparer mentalement avant les négociations pour être dans des dispositions optimales.

#### BILAN DES DEUX JOURNEES DE FORMATION ET PLAN D'ACTION INDIVIDUEL *Entraînement en intersession des participants*

#### SEQUENCE 4 : MAINTENIR SON EQUILIBRE DANS L'ACTION EN S'APPUYANT SUR SES FORCES

- Repérer ses comportements automatiques et adopter des comportements plus efficaces.
- Accueillir et désamorcer les réactions défensives de ses interlocuteurs.
- Apprendre à se recentrer, se ressourcer durant les périodes intenses.
- Développer ses points d'appui, ses forces pour renforcer sa stabilité et son agilité.

#### BILAN DE LA FORMATION ET PLAN D'ACTION INDIVIDUEL