PHD

PHILIPPE DUVOCELLE
CONSULTANT

CATALOGUE 2022

Formations Inter / Intra
Lyon et Paris

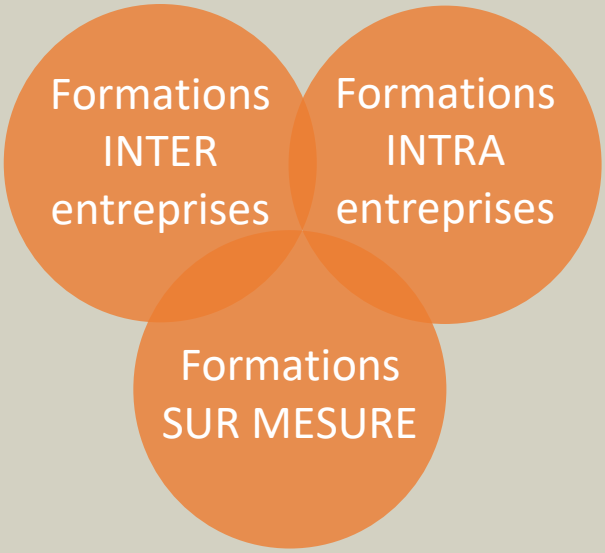
24 Bis chemin des 3 Noyers – 69570 Dardilly
Tél. 06 64 16 25 57 – philippe@duvocelle.com
www.duvocelle.com

La formation professionnelle pour accompagner les évolutions des Hommes et des Organisations

Les parcours de formation mettent en œuvre une pédagogie qui utilise très souvent la synergie entre le coaching individuel, les sessions en groupe, les temps d'expérimentation et la mise en œuvre de plans d'action.

Les intelligences, cognitive, émotionnelle et corporelle des participants sont sollicitées pour permettre une meilleure intégration des apprentissages et favoriser la découverte de soi et des autres.

Les sessions de formation se déroulent dans un cadre propice à l'ouverture, en permettant à chaque participant de s'autoriser des expériences dans un contexte bienveillant et sécurisé.



Qualiopi processus certifié

RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante :
- Actions de formation

Philippe Duvocelle Consultant est certifié selon le référentiel National sur la Qualité (Qualiopi) pour ses actions concourant au développement des compétences, mentionné à l'article L.6316-3 du code du travail et le PS-FOR-PRO-001, pour les activités de formation. La certification QUALIOPI a été délivrée à Philippe Duvocelle Consultant par QUALITIA Certification.

Sommaire

01 Négocier plus efficacement grâce à la négociation intégrative

02 La maîtrise comportementale en négociation

03 Acteur du théâtre de vos négociations

04 Le négociateur et l'argent

05 Utiliser la loi et élaborer des CGV efficaces en négociation

06 Bootcamp négociations

07 Présence et leadership en négociation

08 Leadership positif, engagement et performance

09 Réussir un management de proximité stimulant

10 Déployez votre business en toute confiance

11 Animateur positif avec l'Appreciative Inquiry

NÉGOCIER PLUS EFFICACEMENT GRÂCE A LA NÉGOCIATION INTÉGRATIVE

Trop souvent cantonnée à un rapport de force, la négociation peut pourtant être une véritable source de création de valeur pour les protagonistes et leurs organisations respectives.

Les théories de la négociation intégrative ont été mises en œuvre avec succès dans tous les domaines, politique, économique et social, dès lors qu'il s'agit de négociations à forts enjeux et d'une relation qui s'inscrit dans la durée. Parmi les facteurs clés qui conditionnent la réussite de ce type de négociation, figure en toute première position, la capacité des négociateurs à gérer l'équilibre des pouvoirs tout au long du processus, et à développer un climat de confiance entre les acteurs de la relation commerciale.

Objectifs de la formation

- Constituer et entretenir un dossier client, ou fournisseur, pertinent.
- Préparer chaque entretien de négociation pour se donner les meilleures chances de succès.
- Mettre en œuvre le processus Inclusion / Contrôle / Ouverture pour être efficace lors des entretiens.
- Gérer l'équilibre des pouvoirs dans la relation et développer la confiance entre les acteurs de la négociation.
- Assurer le suivi des entretiens avec professionnalisme.
- Mieux communiquer en interne et en externe.

Programme de la formation

NEGOCIATEUR : UN METIER, DES MISSIONS ET RESPONSABILITES

- Les enjeux de la négociation.
- Les missions et responsabilités du négociateur.
- Les organisations d'entreprises au service de l'efficacité des négociateurs.

GERER LE PROCESSUS ITERATIF DE LA RELATION CLIENTS ET PREPARER SES ENTRETIENS DE NEGOCIATION

- Les principes fondamentaux de la négociation intégrative et leurs conditions de succès.
- La gestion des comptes clients/fournisseurs tout au long de l'année.
- La préparation rigoureuse des négociations pour se donner les meilleures chances de succès.

MAITRISER LES TECHNIQUES D'ENTRETIEN

- Les fondamentaux comportementaux et psychologiques de la relation interpersonnelle en négociation.
- Mettre en œuvre le processus ICOCD pour gérer efficacement les entretiens de négociation.
- Maitriser les techniques de questionnement, répondre aux objections, savoir conclure en sa faveur.
- Identifier les Groupes Réels d'Influence et de Décision au sein de l'organisation du partenaire.

COACHING INDIVIDUEL DE CHAQUE PARTICIPANT PENDANT L'INTERSESSION

ENTRETENIR LE SUCCES

- Optimiser les négociations par le suivi et la communication.
- Comprendre le métier de l'interlocuteur, ses intérêts, ses objectifs et ses enjeux.
- Eventer les « secrets » des techniques et tactiques de la négociation Distributive.
- Utiliser le cadre règlementaire pour sécuriser et valoriser les relations.

BILAN ET PLAN D'ACTION INDIVIDUEL

Public concerné / Prérequis

Toute personne impliquée dans les négociations à forts enjeux : Directeurs et responsables commerciaux, Directeurs et responsables des achats, Directeurs logistiques, Directeurs et responsables marketing, Administration des ventes, Juristes, Avocats…

Aucun prérequis exigé.

Animation

Philippe DUVOCELLE
Consultant, formateur et coach, expert en Négociations Intégratives à forts enjeux

Méthodes & Outils

Nombre de participants limité à 10 pour une plus grande interactivité.

Support de présentation remis aux participants.

Nombreux exercices pratiques.

Evaluation continue au travers des interactions individuelles et collectives et des ateliers.

Durée / Dates / Lieu

3 jours, soit 21 heures, de 9h00 à 17h30.

Les 29 et 30 septembre puis le 20 octobre 2022 à Paris.

Coût

Inter : 2.150 € HT* / participant.

Intra : 12.500 € HT*.

Formation à distance possible

Cette formation peut donner lieu à une convention pour une prise en charge par votre OPCO.

Organisme de formation certifié.

Qualiopi processus certifié
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante :
- actions de formation

** Hors frais de déplacement, de restauration et d'hébergement.*

LA MAITRISE 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, maitriser 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 « Maitres du jeu ».

Objectifs de la formation

- 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 À 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.

DÉVELOPPER 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.

PRATIQUER L'OUVERTURE POUR DECOUVRIR LES INTÉRÊTS 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 JOURNÉES DE FORMATION ET PLAN D'ACTION INDIVIDUEL
Entrainement en intersession des participants

MAINTENIR SON ÉQUILIBRE 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

Public concerné / Prérequis

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

Aucun 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.

Méthodes & 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'entrainement intersession fourni aux participants.

Evaluation continue au travers des interactions individuelles et collectives et des ateliers.

Durée / Dates / Lieu

2 jours + 1 jour, soit 21 heures en résidentiel

Les 8 et 9 septembre puis le 21 octobre 2022 à Lyon

Coût

Inter : 2.500 € HT* / participant.
Intra : 15.000 € HT*.

Cette formation peut donner lieu à une convention pour une prise en charge par votre OPCO.

Organisme de formation certifié.

Qualiopi processus certifié
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante :
- actions de formation

** Hors frais de déplacement, de restauration et d'hébergement.*

ACTEUR DU THÉÂTRE DE VOS NÉGOCIATIONS

Pour être acteur de l'équilibre des pouvoirs 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 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 ».

Objectifs de la formation

- 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 PARAMÈTRES DE LA NÉGOCIATION INTÉGRATIVE
- Equilibrer les pouvoirs et développer une relation de confiance.
- Connaitre et partager les règles du jeu de la négociation.
- Identifier les éléments clés d'une communication verbale et non verbale adaptée.

DÉCOUVRIR 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.

ÊTRE UN ACTEUR AUTHENTIQUE POUR UNE PLUS GRANDE PRÉSENCE 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 JOURNÉES 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.

Public concerné / Prérequis

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

Aucun prérequis exigé.

Animation

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

Méthodes & Outils

Nombre de stagiaires limité à 10 par session.

Supports écrits et vidéo remis aux participants.

Pratique du théâtre, du chant et de la danse d'improvisation.

Exercices de relaxation et de respiration.

Evaluation continue au travers des interactions individuelles et collectives et des ateliers.

Durée / Dates / Lieu

2 jours soit 14 heures.

Les 7 et 8 novembre 2022 à Lyon

Coût

Inter : 1.990 € HT* / participant.

Intra : 10,000 € HT*.

Cette formation peut donner lieu à une convention pour une prise en charge par votre OPCO.

Organisme de formation certifié.

Qualiopi processus certifié
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante :
- actions de formation

** Hors frais de déplacement, de restauration et d'hébergement.*

LE NÉGOCIATEUR ET L'ARGENT :
enjeux cachés et conflits d'intérêts

Les comportements des négociateurs varient en fonction de leur rapport personnel à l'argent.

Est-ce que le négociateur gère l'argent de son entreprise comme le sien ? Prend-il plus de risques pour obtenir des avantages financiers ou est-il trop prudent parce que cet argent ne lui appartient pas ? Quels mécanismes de défense se mettent en place de façon consciente ou inconsciente dès qu'il s'agit d'argent ?
Ces différents aspects et bien d'autres seront abordés afin de permettre aux participants de gagner en conscience sur ce qui se joue chez chacun d'entre nous, lorsqu'il s'agit d'enjeux économiques et financiers, et particulièrement lors des négociations.

Objectifs de la formation

- Connaitre la relation personnelle que chacun entretient avec l'argent.
- Lever les freins inconscients qui perturbent la relation avec les clients.
- Identifier comment l'argent impacte les enjeux de la négociation.
- Prendre conscience de la manière dont chacun gère l'argent de l'entreprise.

Programme de la formation

LES DIFFÉRENTS COMPORTEMENTS AVEC L'ARGENT
- Apport des travaux de recherche de Peter Koenig sur ce thème.
- Conscientiser son propre rapport à l'argent.
- L'argent personnel versus l'argent de l'entreprise.

MON HISTOIRE AVEC L'ARGENT
- Travail biographique « *Mon histoire avec l'argent* ».
- Partage en groupe.

EXPÉRIMENTER SON RAPPORT À L'ARGENT
- Expériences avec de l'argent apporté par les participants.
- Prises de conscience et feedback sur les expériences.
- Impacts du rapport personnel à l'argent sur les négociations à forts enjeux.

LES MÉCANISMES DE DÉFENSE
- Expérimenter différents mécanismes de défense.
- Mettre en place un contrat personnel pour mieux gérer les impacts de son rapport à l'argent.

CLÔTURE DE LA JOURNÉE
- Bilans personnels.
- Engagements personnels.

Public concerné / Prérequis

Toute personne impliquée dans les négociations à enjeux économiques : Directeurs et responsables commerciaux, Directeurs et responsables des achats, Directeurs logistique, Directeurs et responsables marketing, Administration des ventes, Juristes, Avocats…

Aucun prérequis exigé.

Animation

Philippe DUVOCELLE
Consultant, formateur et coach, expert en Négociations Commerciales.

Christian JUNOD
Coach et formateur, conférencier et auteur de « Ce que l'argent dit de vous ».

Méthodes & Outils

Nombre de participants limité à 10 pour une plus grande interactivité.

Support de présentation remis aux participants.

Nombreux exercices pratiques.

Evaluation continue au travers des interactions individuelles et collectives et des ateliers.

Durée / Dates / Lieu

1 jour, soit 7 heures, de 9h00 à 17h30.

Le 8 juin 2022 à Paris.

Coût

Inter : 990 € HT* / participant,
Intra : 5,000 € HT*
Le distanciel est possible pour cette formation qui peut donner lieu à une convention pour une prise en charge par votre OPCO.

Organisme de formation certifié.

Qualiopi processus certifié
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante :
- actions de formation

** Hors frais de déplacement, de restauration et d'hébergement.*

UTILISER LA LOI ET ÉLABORER DES CGV EFFICACES EN NÉGOCIATION

Le renforcement du rôle des CGV en tant que socle de la négociation commerciale et la nécessité de prévoir des contreparties aux avantages obtenus, (Ordonnance du 24 avril 2019), ouvrent de nouvelles opportunités.

Bien connaître la Loi afin de sécuriser et valoriser une relation commerciale équilibrée avec ses clients et partenaires est une nécessité.
Les négociateurs doivent, plus que jamais, être à même d'utiliser leurs CGV comme socle unique de la négociation.

Objectifs de la formation

- Connaitre le cadre juridique et ses récentes évolutions.
- Prendre conscience du pouvoir de Conditions Générales de Vente élaborées avec pertinence.
- Organiser l'adaptation ou la refonte de ses CGV et identifier les sujets à traiter.
- Perfectionner la préparation et la conduite des négociations commerciales.
- S'appuyer sur l'expérience partagée de la crise pour développer une collaboration plus fructueuse avec ses clients.

Programme de la formation

LE CONTEXTE JURIDIQUE ET COMMERCIAL DE LA NÉGOCIATION

- Les évolutions récentes du cadre réglementaire.
- ***Atelier : Pratique du cadre juridique.***
- De l'influence du « déséquilibre significatif » et de « l'avantage sans contrepartie proportionnée ».
- Les fondamentaux de la négociation intégrative.

LE RÔLE, L'INTÉRÊT ET L'UTILITÉ DE CGV PERTINENTES

- La confrontation CGV / Conditions d'achat.
- L'intérêt des conditions catégorielles et particulières de vente.
- Constituer un outil de négociation.

ACTUALISER OU REFONDRE LES CGV

- Développer la cohérence avec la politique et la stratégie commerciale de l'entreprise.
- Travailler la forme et le fond avec précaution.
- Les outils et processus performants.
- ***Atelier : exercices pratiques d'analyse de CGV.***

PRÉPARER ET PRENDRE EN CHARGE LE TERRAIN DES NÉGOCIATIONS

- Communiquer avec chaque client de façon adaptée.
- Elaborer et partager le nouveau cadre et les règles à respecter dans le jeu des négociations.
- Sécuriser et valoriser la relation avec ses clients.

LA FORMALISATION CONTRACTUELLE DES NÉGOCIATIONS

- Le Plan d'affaires ou Convention Récapitulative.
- Savoir analyser les contrats et négocier les clauses essentielles.
- *Atelier : négocier une clause contractuelle dans l'équilibre des pouvoirs.*
- Gérer le calendrier des négociations.

LES PARTICIPANTS SONT INVITÉS À SE MUNIR DE LEURS CONDITIONS GÉNÉRALES DE VENTE ET À PARTAGER LEURS PROBLÉMATIQUES SPÉCIFIQUES DANS LE RESPECT DE LA CONFIDENTIALITÉ NÉCESSAIRE

Public concerné / Prérequis

Toute personne impliquée dans les négociations et le suivi commercial: Juristes, Directeurs et responsables commerciaux, Directeurs et responsables des achats, Directeurs logistiques, Directeurs et responsables marketing, Administration des ventes…

Aucun prérequis exigé

Animation

Philippe DUVOCELLE
Consultant, formateur et coach, expert en Négociations Commerciales.

Adélaïde ROBARDEY
Avocat, formatrice et experte en Négociations Commerciales.

Méthodes & Outils

Nombre de participants limité à 12 pour une plus grande interactivité.

Support de présentation remis aux participants.

Illustration par des décisions de justice.

Evaluation continue au travers des interactions individuelles et collectives et des ateliers

Durée / Dates / Lieu

2 jours, soit 14 heures.

Les 22 et 23 septembre 2022 à Paris

Coût

Inter : 1.700 € HT* / participant
Intra : 10.000 € HT*.
Le distanciel est possible pour cette formation qui peut donner lieu à une convention pour une prise en charge par votre OPCO.

Organisme de formation certifié.

Qualiopi processus certifié
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante :
- actions de formation

** Hors frais de déplacement, de restauration et d'hébergement.*

BOOTCAMP NÉGOCIATIONS

Le métier de négociateur est exigeant par la somme des compétences qu'il requiert et l'investissement en ressources et en énergie qu'il mobilise au quotidien et dans la durée.

*Nous vous proposons un **entrainement intensif** pour préparer vos négociations à venir, et être dans les meilleures dispositions pour vivre pleinement votre métier de négociateur.*
Dans un cadre convivial et bienveillant où les échanges et les partages d'expériences sont favorisés, vous pourrez développer vos compétences en vous appropriant les facteurs déterminants de la réussite en négociation : la maitrise des processus, le développement de la communication interpersonnelle, la gestion de ses ressources individuelles.

Objectifs de la formation

- Mettre en œuvre les fondamentaux du processus de négociation intégrative.
- Utiliser le cadre réglementaire et les Conditions Générales de Vente avec subtilité pour gérer l'équilibre des pouvoirs.
- Identifier les modèles de communication de ses interlocuteurs pour mieux gérer la relation interpersonnelle.
- Développer l'envie, le plaisir et la puissance de sa démarche commerciale grâce aux trois leviers de la relation client.
- Mieux gérer son énergie et ses ressources sur une longue période de négociation.

Programme de la formation

L'UTILISATION DU CADRE JURIDIQUE DANS LA NÉGOCIATION INTÉGRATIVE

- Utiliser le cadre juridique comme arbitre de la négociation pour équilibrer les pouvoirs.
- Mettre en pratique le processus Inclusion / Contrôle / Ouverture pour développer l'efficacité des entretiens de négociation.
- Jouer en conscience de l'équilibre des pouvoirs dans la négociation et faire croître le climat de confiance pour construire un accord gagnant / gagnant.

COMMUNIQUER AVEC EFFICACITÉ

- Pratiquer l'écoute active pour décoder le langage verbal et corporel de son interlocuteur et identifier ses centres d'intérêts.
- Se synchroniser pour s'ajuster et développer une communication fluide et efficace.
- Gérer les objections dans la souplesse, sans s'opposer mais sans éviter, pour orienter positivement l'énergie de la relation.

LA PERFORMANCE DANS LA RELATION CLIENT

- Comprendre les besoins fondamentaux du client pour les intégrer dans la stratégie de négociation.
- Créer un climat relationnel favorisant la coopération en utilisant les trois leviers de la relation client.
- Construire des plans d'action gagnant / gagnant et respectueux du cadre.

GÉRER SON ÉNERGIE ET DÉPLOYER SES RESSOURCES

- Faire face à la pression et au stress en pratiquant des techniques de lâcher prise.
- Développer une posture de négociateur à la fois forte et flexible pour pouvoir s'adapter facilement aux différents contextes.
- Entretenir son potentiel énergétique pour utiliser pleinement ses ressources.

BILAN DES 3 JOURNÉES ET PLAN D'ACTION INDIVIDUEL

Public concerné / Prérequis

Toute personne impliquée dans les négociations à fort enjeux commerciaux : Directeurs Commerciaux, Comptes clés, Grands Comptes, Directeurs des Ventes…

Aucun prérequis exigé.

Animation

Philippe DUVOCELLE
Coach et formateur, expert en négociations stratégiques et à forts enjeux.

Patrick BORNE
Coach et formateur en Elément humain et enseignant en arts martiaux Chinois.

Nicolas GENTY
Avocat Associé, expert dans l'utilisation du cadre juridique dans les négociations.

Méthodes & Outils

Nombre de stagiaires limité à 12 par session.
Alternance d'apports théoriques et de mises en pratique.
Supports écrits, audio et vidéo remis aux participants.
Mindfulness, Elément Humain, Tai Chi, PNL, CNV.
Evaluation continue au travers des interactions individuelles et collectives et des ateliers.

Durée / Dates / Lieu

3 jours, soit 21 heures.
Les 26, 27 et 28 octobre 2022 à Lyon.

Coût

Inter : 2.500 € HT* / participant.
Intra : 20.000 € HT*.
Cette formation peut donner lieu à une convention pour une prise en charge par votre OPCO.
Organisme de formation certifié.

Qualiopi processus certifié
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante :
- actions de formation

** Hors frais de déplacement, de restauration et d'hébergement.*

PRÉSENCE ET LEADERSHIP EN NÉGOCIATION

L'équicoaching comme révélateur de compétences sensibles

Le pouvoir en négociation dépend en grande partie de la capacité des négociateurs à déployer leur leadership singulier et une présence authentique. Ses aptitudes fortes permettent également de construire une relation de confiance et de maintenir un équilibre des pouvoirs dans la relation, conditions essentielles pour mettre en œuvre avec succès les stratégies de négociation intégrative.

Le cheval est un formidable révélateur des compétences sensibles des négociateurs. Il met à profit son hypersensibilité pour répondre instantanément aux changements les plus infimes de son environnement. Dans ce programme, nous vous proposons de travailler en équicoaching afin de développer votre présence et votre leadership dans vos situations de négociation à fort enjeu.

Objectifs de la formation

- Entrer aisément en relation ouverte et synchronisée avec ses interlocuteurs.
- Développer la congruence de son intention, de sa posture et de sa communication pour renforcer sa présence.
- Affirmer son leadership tout en respectant les besoins de l'autre, dans l'ouverture et l'authenticité.
- S'adapter avec créativité aux situations inattendues sans être déséquilibré.
- Concilier les enjeux et les objectifs d'une négociation avec la gestion performante de la relation commerciale.

Programme de la formation

JOUR 1 : ACCUEIL, PRESENTATION ET CADRAGE DE LA FORMATION

SEQUENCE 1 : LES ELEMENTS CLES DE LA RELATION INTERPERSONNELLE APPLIQUEE A LA NEGOCIATION

- Gérer l'équilibre du pouvoir et développer un climat de confiance dans la relation.
- Connaitre les éléments clés d'une communication verbale et non verbale adaptée.

SEQUENCE 2 : DEVELOPPER SON LEADERSHIP PERSONNEL

- Prendre conscience de ses préférences comportementales et de leur impact sur son leadership.
- Développer de la flexibilité en fonction des situations sur les trois dimensions du comportement.
- Appuyer son leadership sur des bases solides et sur ses qualités.

SEQUENCE 3 : ATELIER EXPERIENTIEL AVEC LES CHEVAUX

- Travail sur la congruence intention / posture / présence et gérer les réactions inattendues.
- Retour en grand groupe.

BILAN DE LA PREMIERE JOURNEE

JOUR 2 : ACCUEIL, RETOUR SUR LA PREMIERE JOURNEE

SEQUENCE 4 : LA GESTION OPTIMISEE DE LA NEGOCIATION INTEGRATIVE

- Les phases de développement des relations interpersonnelles.
- Les niveaux d'écoute pour comprendre son interlocuteur et formuler les demandes pour favoriser le dialogue.
- Construire ensemble des objectifs ambitieux, créateurs de valeur.

SEQUENCE 5 : ATELIER EXPERIENTIEL AVEC LES CHEVAUX

- Le parcours de la négociation intégrative : préparation et conduite d'une négociation avec l'aide d'un cheval.
- Retour en grand groupe.

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

Public concerné / Prérequis

Toute personne impliquée dans les négociations à forts enjeux commerciaux : Directeurs commerciaux, Comptes clés, Grands Comptes, Directeurs des ventes…

Aucun prérequis exigé.

Animation

Philippe DUVOCELLE
Consultant, formateur et coach, expert en Négociations Commerciales.

Carine JACQUIER
Coach et formatrice, équipédagogue, experte en relations et savoir-être.

Méthodes & Outils

Nombre de participants limité à 10 par session.
Apports des stratégies de Négociation Intégrative, de l'approche Elément Humain et de l'équicoaching.
Supports écrits remis aux participants.

Durée / Dates / Lieu

2 jours, soit 14 heures.

Les 13 et 14 octobre 2022 à Lyon

Coût

Inter : 2.400 € HT* / participant

Intra : 12.000 € HT* pour 10 participants maximum.

Cette formation peut donner lieu à une convention pour une prise en charge par votre OPCO.

Organisme de formation certifié.

Qualiopi processus certifié
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante :
- actions de formation

** Hors frais de déplacement, de restauration et d'hébergement.*

LEADERSHIP POSITIF, ENGAGEMENT ET PERFORMANCE

Au-delà des techniques de management, il est essentiel pour les cadres et dirigeants de développer leur capacité de ***Leader*** *pour donner du sens, entrainer, motiver, soutenir, tenir le cap dans la durée ;* ***Pour faire croître le meilleur du potentiel des hommes et femmes de l'entreprise, le leader va créer les conditions de l'engagement et de la performance individuelle et collective.***

Cette dimension du Leadership est accessible à tous et se développe à partir d'un travail personnel afin de l'incarner au quotidien.

Cette formation vous permettra d'expérimenter des modèles particulièrement performants : la ***Psychologie Positive*** *pour sa capacité à contribuer à l'épanouissement des individus, des groupes et des institutions,* ***l'Elément Humain®,*** *pour développer la performance des équipes et des organisations.*

Objectifs de la formation

- Appréhender les principes d'une organisation « positive » orientée résultats opérationnels et qualité de vie au travail.
- Développer son impact personnel de Leader en s'appuyant sur ses talents et ses forces.
- Cultiver ses ressources personnelles pour ancrer de manière durable son Leadership.
- Agir sur les leviers permettant de créer un climat favorable à l'engagement des collaborateurs, à la performance collective et à la qualité de vie au travail.
- Guider la transformation positive de son équipe ou organisation pour une satisfaction optimale de tous les acteurs.

Programme de la formation

EVOLUER DU MANAGEMENT AU LEADERSHIP « POSITIF »

- Les caractéristiques du leadership positif et de l'entreprise positive, de l'engagement à la performance.
- Evoluer d'une posture « problème à résoudre » à une posture orientée vers un futur positif.
- Développer une écoute de grande qualité pour se comprendre, comprendre ses interlocuteurs et s'orienter « positif ».

DÉVELOPPER SA PUISSANCE D'ACTION À PARTIR DE SA RAISON D'ÊTRE DE LEADER

- Révéler ses talents et forces personnelles pour les mettre au service de son leadership.
- Mettre ses forces en œuvre dans le quotidien pour atteindre ses objectifs opérationnels.
- Imaginer une organisation basée sur les forces et talents.

DÉVELOPPER SES RESSOURCES PERSONNELLES POUR LES METTRE AU SERVICE DE SON LEADERSHIP

- Ancrer son leadership en cultivant l'optimisme et en s'appuyant sur ses expériences.
- Cultiver sa capacité de résilience et sa flexibilité cognitive pour faire face aux difficultés du quotidien.
- Optimiser son temps pour gérer son énergie et obtenir plus d'efficacité.
- Bilan des deux journées et plan d'action personnel.

MISE EN PRATIQUE EN INTERSESSION

ACCUEIL, RETOURS D'EXPÉRIENCES SUR LA PRATIQUE EN INTERSESSION

CRÉER DES COMMUNAUTÉS DE TRAVAIL INSPIRANTES ET ENGAGEANTES

- Développer les conditions de la confiance au sein des équipes.
- Relier la contribution de chacun aux objectifs de l'organisation pour donner du sens.
- Favoriser le développement de l'intelligence collective, outils et méthodes.

GUIDER UNE TRANSFORMATION POSITIVE AU SERVICE DE LA PERFORMANCE ET DE LA QUALITÉ DE VIE AU TRAVAIL

- Prendre en compte l'organisation dans toutes ses dimensions, humaine, stratégique, transverse.
- Construire un processus porteur et soutenant pour les actions de transformation.
- Partager le objectifs dans le cadre d'une vision et d'un engagement collectif.

BILAN ET APPRENTISSAGES

Public concerné / Prérequis

Cadres et dirigeants désireux de développer leur potentiel de Leadership positif.

Aucun prérequis exigé.

Animation

Philippe DUVOCELLE
Coach de cadres et dirigeants, formateur expert en leadership, Ancien cadre de multinationales et dirigeant de PME.

Patrick BORNE
Coach et formateur, expert en leadership et management.

Méthodes & Outils

Nombre de participants limité à 10.

Supports écrits remis aux participants.

Approche de différents modèles : l'Elément Humain, la PNL ou la Communication Non Violente.

Evaluation continue au travers des interactions individuelles et collectives et des ateliers.

Durée / Dates / Lieu

2 x 2 jours, soit 28 heures de formation

Les 19 et 20 mai puis les 27 et 28 juin 2022 à Lyon

Coût

Inter : 2.500 € HT* / participant
Intra : 15.000 € HT* pour 8 participants maximum.

Cette formation peut donner lieu à une convention pour une prise en charge par votre OPCO.

Organisme de formation certifié.

Qualiopi processus certifié
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante :
- actions de formation

** Hors frais de déplacement, de restauration et d'hébergement.*

RÉUSSIR UN MANAGEMENT DE PROXIMITÉ STIMULANT

Le manager de proximité joue un rôle essentiel dans l'efficacité opérationnelle des équipes, quel que soit son métier, et a un impact déterminant sur le climat organisationnel des services et de l'entreprise.

Ce poste est très souvent confié à d'excellents opérationnels qui se retrouvent soudainement face à des espaces d'autonomie et de responsabilité jusqu'alors inexplorés.
Il s'agit donc d'intégrer un nouveau métier et d'appréhender assez rapidement quelques-unes de ses spécificités comme déléguer plutôt qu'exécuter soi-même, soutenir et encadrer avec pertinence, conserver sa légitimité sans tout maîtriser.

Objectifs de la formation

- S'affirmer avec tact et efficacité dans son rôle de manager.
- Gérer les tensions et l'équilibre de son équipe.
- Accompagner la montée en compétences de chaque collaborateur.
- Rendre vivantes et efficaces les réunions d'équipe.
- Assumer avec sérénité les 4 rôles du manager :
  Autorité – Pilotage – Coaching – Relais.

Programme de la formation

PARTAGER LES RÔLES ATTENDUS DU MANAGER
- Définition du management et des rôles du manager.
- Présentation de l'autodiagnostic comme outil d'évolution managériale.

LES FONDAMENTAUX TECHNIQUES ET OUTILS CLÉS DU MANAGEMENT
- Poser des règles et un cadre de travail.
- Distinguer tâche, rôle, mission et contribution attendue.
- Fixer des objectifs SMART.

COMPRENDRE LA NOTION DE POSTURE
- Posture, attitudes et comportements.
- Alignement et responsabilisation.
- Zone d'influence et de contraintes.
- Savoir se positionner entre équipe et hiérarchie.

STYLES DE MANAGEMENT ET EFFICACITÉ
- Découvrir les styles de management.
- Développer l'autonomie et la responsabilisation des collaborateurs.
- Le cercle vertueux de la montée en compétence.
- Questionner son positionnement personnel et les évolutions utiles.

LES FONDAMENTAUX DU RÔLE DE MANAGER COACH
- Construire un référentiel de compétences et un TAM.
- Cartographier les acteurs.
- Méthodologie MENTOR.
- Définir sa stratégie d'accompagnement.

CONDUIRE DES ENTRETIENS MOBILISATEURS
- Points d'étapes structurés.
- Remobilisation d'un collaborateur.
- Feed-back positif ou négatif.
- Entretien de délégation.
- Réflexion sur son positionnement personnel en tant que manager coach.

FAIRE LE LIEN ENTRE LA GESTION DU TEMPS ET L'EFFICACITÉ DES RÉUNIONS D'ÉQUIPE

ANIMATION DE RÉUNIONS D'ÉQUIPE À DISTANCE
- Le processus de communication.
- Inclusion / contrôle / ouverture.
- Renforcer ses messages clés.
- Rendre participatif et gérer la vitalité de l'équipe.

PLANS D'ACTION INDIVIDUELS ET BILAN DE LA FORMATION

Public concerné / Prérequis

Les managers de proximité expérimentés ou en prise de poste.

Pas de prérequis exigé.

Animation

Philippe DUVOCELLE
Consultant, formateur et coach, expert en Négociations Commerciales.

Méthodes & Outils

Nombre de participants limité à 10.
Supports écrits remis aux participants.
Approche de différents modèles, dont les styles de management et la méthodologie MENTOR.
Evaluation continue au travers des interactions individuelles et collectives et des ateliers.

Durée / Dates / Lieu

4 x 1 jour, soit 28 heures de formation.

Le 23 novembre 2022 puis les 6 janvier, 7 février et 14 mars 2023 à Paris.

Coût

Inter : 2.500 € HT* / participant
Intra : 15.000 € HT* pour un maximum de 8 participants pour 4 jours + 3 heures de coaching / participant.

Formation à distance possible partiellement et qui peut donner lieu à une convention pour une prise en charge par votre OPCO.

Organisme de formation certifié.

Qualiopi processus certifié
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante :
- actions de formation

** Hors frais de déplacement, de restauration et d'hébergement.*

DÉPLOYEZ VOTRE BUSINESS EN TOUTE CONFIANCE

Un sujet souvent tabou qui a un impact sur les capacités de déploiement des intervenants indépendants.

Les mots « business », « vente », « commerce »... sont rarement les bienvenus dans le monde des coachs, thérapeutes et autres consultants plus souvent enclins à mettre en avant leur contribution à un Monde Meilleur, leur action de Colibri, selon la célèbre formule de Pierre Rabhi. Combien d'excellents praticiens avons-nous rencontrés, hommes et femmes pétris de talents, portés par de belles valeurs humanistes, qui peinent pourtant à déployer leurs talents et compétences ?

Démystifier le business pour accroitre votre puissance et votre influence.

Objectifs de la formation

- Identifier certains freins inconscients qui perturbent le potentiel de développement professionnel.
- Définir un « Business Model » congruent avec ses compétences et ses préférences.
- Elaborer et mettre en œuvre une stratégie commerciale adaptée à ses besoins et ses envies.
- Utiliser des méthodes et processus de gestion du temps et de l'activité efficaces.
- Se sentir légitime pour valoriser avec justesse ses prestations auprès de ses clients.

Programme de la formation

Clarifier sa situation et choisir un Cap

- Comprendre son rapport à l'argent et identifier les clés pour lever les blocages.
- Poser sa « raison d'être » au centre de ses activités professionnelles.
- Formaliser la structure de ses activités professionnelles : Mission, Vision, Valeurs, Territoire, Clients, Partis pris, Prestations vedettes.
- Choisir et clarifier ses marchés, pour établir un plan d'action commercial pertinent.

Adopter des méthodes et processus efficaces

- Gérer son temps et ses priorités pour préserver la ressource essentielle du consultant : son « temps intelligent ».
- Utiliser des outils et des méthodes pertinentes pour son activité, savoir sous-traiter, faire appel aux compétences externes.
- Formaliser une offre de services et établir ses honoraires par prestation et par durée d'intervention.
- Créer et entretenir son cercle vertueux de développement : prospection – entretiens exploratoires – élaboration et validation d'une proposition – conduite de la mission – bilan – suivi et animation des clients.

Développer sa posture dans la relation client

- Mener un entretien exploratoire de qualité et découvrir le prospect/client dans une relation ouverte.
- Négocier des accords gagnant – gagnant : créer un climat de confiance et gérer l'équilibre des pouvoirs.

Bilan des deux journées de formation et Plan d'action individuel

Accueil, retours d'expériences sur la mise en œuvre des Plans d'action individuels en intersession

Assumer sa légitimité et renforcer son image professionnelle.

- Elaborer et présenter une proposition adaptée et valorisée avec justesse.
- Communiquer avec pertinence en utilisant les médias disponibles.
- Développer son réseau de partenaires et de prescripteurs.

Plan d'action individuel

Bilan de la formation

Public concerné / Prérequis

Cette formation s'adresse à des consultants, formateurs, coachs, thérapeutes, et autres professions libérales, expérimentés ou non, qui souhaitent déployer leurs activités en respectant leur écologie.

Aucun prérequis exigé.

Animation

Philippe DUVOCELLE
Consultant, formateur et coach, expert en Négociations Commerciales.

Christian JUNOD
Coach et formateur, conférencier et auteur de *« Ce que l'argent dit de vous »*.

Méthodes & Outils

Nombre de stagiaires limité à 12 pour une plus grande interactivité.

Support de présentation remis aux participants.

Nombreux exercices pratiques.

Evaluation continue au travers des interactions individuelles et collectives et des ateliers.

Durée / Dates / Lieu

3 jours, soit 14 heures.

Les 7 et 8 avril puis 16 mai 2022 à Lyon ou à proximité.

Coût

1.500 € HT* / participant,
En option : 5h de coaching individuel à disposition pendant 12 mois : **1.000 € HT**

Organisme de formation certifié.

Qualiopi processus certifié
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante :
- actions de formation

** Hors frais de déplacement, de restauration et d'hébergement.*

ANIMATEUR POSITIF AVEC L'APPRECIATIVE INQUIRY

Toutes les organisations humaines ont besoin d'évoluer, de se transformer, au cours de leur vie. *Les méthodes, outils et processus, qui permettent de conduire le changement de façon positive et agile, qui mobilisent l'intelligence collective, la créativité des équipes, tout en favorisant leur motivation et leur engagement sont rares et précieuses. C'est ce qu'offre l'Appreciative Inquiry (AI). Basée sur les principes de la Psychologie Positive, cette approche est un processus d'intelligence collective dont l'objectif est de permettre l'émergence des ingrédients structurants du succès, à partir d'expériences positives vécues, pour imaginer un futur désiré et partagé, ainsi que les plans d'action opérationnels qui permettront de l'atteindre.*

Cette formation donne les clés de la conduite du changement de façon positive

Objectifs de la formation

- Elaborer et conduire un processus d'accompagnement basé sur l'Appreciative Inquiry.
- Animer des groupes de travail en mobilisant l'intelligence collective.
- Adopter la posture et l'état d'esprit positif sur lequel est ancré l'AI.
- Mener une mission d'accompagnement de clients, en toute autonomie.

Programme de la formation

ACCUEIL, PRÉSENTATION ET CADRAGE DE LA FORMATION

SÉQUENCE 1 : VIVRE UN PROCESSUS D'ANIMATION POSITIF

- **La phase Découverte** pour reprendre contact avec des expériences positives vécues.
- **La phase Devenir** pour imaginer ce que pourrait être le futur en s'appuyant sur les éléments positifs de la situation vécue.
- **La phase Design** pour construire les actions qui permettront d'atteindre le futur souhaité.
- **La phase Déploiement** pour la mise en œuvre des plans d'action opérationnels.

SÉQUENCE 2 : LES CLÉS D'UN PROCESSUS POSITIF D'ANIMATION

- Analyse du processus et reprise des différentes phases avec leurs spécificités et la posture de l'animateur.
- Les bases de la dynamique de Groupe selon le modèle Elément Humain.
- Elaborer la phase de Définition en comité restreint et conduire des interviews, pour transformer les problématiques identifiées en axes de travail formulés positivement.
- Préparation des cas pratiques à animer par les participants en jour 3.

SÉQUENCE 3 : ANIMER DIFFÉRENTES PHASES DE PROCESSUS

- **Atelier Inclusion** pour lancer les groupes de travail en démarrage d'animation.
- **Atelier Contrôle** pour cadrer et expliquer le processus aux participants.
- Ateliers en lien avec les différentes phases du processus AI : **Définition, Découverte, Devenir, Design, Déploiement.**
- Focus sur la posture de l'animateur (tenir le cadre, capacité de médiation, gestion de la dynamique de groupe…).
- Focus sur les points de vigilance propres à chaque phase.

BILAN DES TROIS JOURNÉES DE FORMATION ET PARTAGE DES PLANS D'ACTION

SÉQUENCE 4 : RENFORCEMENT DES APPRENTISSAGES

- Mise à disposition d'une plateforme collaborative permettant un partage de fichiers, messagerie instantanée pour développer la communauté d'apprentissage.
- 3 séances de codéveloppement / supervision en « fil rouge » de 3h chacune, en visio-conférence.

BILAN PARTAGE DE CHAQUE SÉANCE DE CODÉVELOPPEMENT PUIS BILAN A FROID DE L'ENSEMBLE DU PARCOURS DE FORMATION EN AVRIL 2023

Public concerné / Prérequis

Cette formation s'adresse aux agents du changement, internes et externes, des organisations : consultants, coaches, managers et dirigeants.

Pas de prérequis exigé.

Animation

Philippe DUVOCELLE et Patrick BORNE
Coaches et formateurs

Méthodes & Outils

Apports issus de l'Appreciative Inquiry, de la Psychologie Positive, et de l'Elément Humain, notamment.

De nombreux ateliers pratiques et des interactions favorisées pour permettre l'intégration et la mise en œuvre des apports.

Nombre de participants limité à 16 pour une plus grande interactivité. Support de présentation remis aux participants.

Durée / Dates / Lieu

3 jours en présentiel **les 17 et 18 mars puis le 13 mai 2022.**
Puis 3 séances à distance de 3h chacune, à planifier avec les participants de juillet 2022 à février 2023
Un total de 30h.
A Lyon ou à proximité.
Intra : lieu au choix de l'entreprise

Coût

Inter : 2.850 € HT* / participant, pour les 3 jours de formation + les 3 sessions de codéveloppement à distance.
Intra : 15.000 € HT*

Cette formation peut donner lieu à une convention pour une prise en charge par votre OPCO.

Organisme de formation certifié.

Qualiopi processus certifié
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante :
- actions de formation

** Hors frais de déplacement, de restauration et d'hébergement.*

PHD

PHILIPPE DUVOCELLE

CONSULTANT

Enregistré sous le numéro 82 69 09312 69 auprès du préfet de région de Rhône-Alpes.
Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat

24 Bis chemin des 3 Noyers – 69570 Dardilly
Tél. 06 64 16 25 57 – philippe@duvocelle.com
www.duvocelle.com