

# 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, 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 ».*

## Objectifs de la formation

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

- Se préparer mentalement avant chaque 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 son stress et ses ressources mentales et physiques tout au long du processus de négociation.

## Programme de la formation

### JOUR 1

Accueil, 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 l'écoute et une présence de qualité dans la relation pour être totalement engagé.e.
- Entretenir et libérer son potentiel énergétique.

#### Développer des relations à la fois fermes et fluides

- Travailler sa posture corporelle pour obtenir "enracinement" et "densité".
- Contrôler sans s'opposer, utiliser la souplesse et la fluidité pour atteindre ses objectifs.
- Les phases de développement des relations pour soutenir le contact durant les négociations.

### JOUR 2

#### Pratiquer l'ouverture pour découvrir les intérêts communs

- 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.

#### Maintenir son équilibre dans l'action et prendre soin de ses ressources

- 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.

#### 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.

### Patrick BORNE

Coach et formateur, expert en arts martiaux chinois et formateur en Mindfulness.

## Méthodes & Outils

**Nombre de stagiaires : minimum 6, maximum 12** 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 intersession fourni aux participants.

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

## Durée / Dates / Lieu

2 jours en résidentiel

**Les 23 et 24 octobre 2024 à Lyon**

## Coût

**Inter : 1.750 € HT\* / participant.**  
**Intra : 12.000 € HT\*.**

Si besoin d'une convention pour une prise en charge OPCO, celle-ci sera délivrée par l'IRFD, Organisme de Formation certifié Qualiopi, co-fondé par Philippe Duvocelle et dédié aux relations commerciales fournisseurs-distributeurs. <https://irfd.eu/>

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