PHD

PHILIPPE DUVOCELLE
CONSULTANT

CATALOGUE

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

Sommaire

POUR RENFORCER LE POUVOIR EN NEGOCIATION

02 *Concernant la formation*

03 *Négocier plus efficacement grâce à la négociation intégrative*

04 *La maîtrise comportementale en négociation*

05 *Négociations tendues*

06 *Comment faire face aux menaces de déréférencement ?*

07 *Acteur du théâtre de vos négociations*

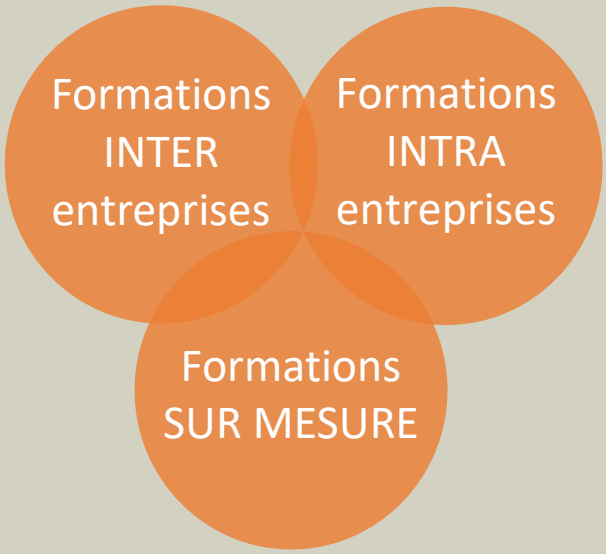


La formation professionnelle
pour accompagner les évolutions des Hommes et des Organisations

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.



QUALITIA

Qualiopi processus certifié

RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

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

Les formations proposées et animées par Philippe Duvocelle Consultant sont délivrées dans le cadre de l'Institut des Relations Fournisseur – Distributeur (IRFD), 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.

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

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

- 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.

Programme de la formation

Modules vidéo de formation à réaliser avant la formation :

- L'intérêt des stratégies de négociation intégrative pour les relations fournisseur – distributeur.
- Se repérer dans le cadre légal des relations L'articulation du code de commerce.
- Les principaux abus et leur utilisation dans les relations fournisseur – distributeur.
- A quoi servent les CGV et pourquoi constituent-elles un enjeu stratégique ?
- Le rapport CGV – CGA dans les négociations.

→ **Quiz de validation des acquis**

Jour 1 :

Accueil, présentation et cadrage de la formation

Retour sur les modules vidéo

- Questions de clarification.

Négociateur : un métier, des missions et responsabilités

- Les enjeux de la négociation.
- Les missions et responsabilités du négociateur.

Gérer le processus itératif de la relation clients et préparer ses entretiens de négociation

- 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.

Jour 2 :

Maîtriser 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.
- Maîtriser les techniques de questionnement et utiliser positivement les objections.
- Identifier les processus décisionnels au sein de l'organisation du partenaire.

→ Atelier : pratiques et postures en négociation.

Entretenir le succès

- 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.

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 12 pour une plus grande interactivité.

Accès à la plateforme LMS (Learning Management System) pour les 5 modules préalables.

Support de présentation remis aux participants.

Nombreux exercices pratiques.

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

Durée / Dates / Lieu

Formation multimodale comprenant 2 jours, soit 14 heures, de 9h à 17h30, en présentiel, précédés de modules vidéo à réaliser à distance et validés par un quizz.

A Lyon.

Coût

Inter SANS prise en charge OPCO : **1.795 € HT*** / participant.
Inter AVEC prise en charge OPCO : **1.950 € HT*** / participant.
Intra AVEC prise en charge OPCO : **10.000 € 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.*

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

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'entrainement intersession fourni aux participants.

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

Durée / Dates / Lieu

2 jours en résidentiel **à Lyon.**

Coût

Inter SANS prise en charge OPCO : **1.610 € HT*** / participant.
Inter AVEC prise en charge OPCO : **1.750 € HT*** / participant.
Intra AVEC prise en charge OPCO : **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.*

NÉGOCIATIONS TENDUES,

MAÎTRISEZ LA RELATION ET MAXIMISEZ VOS CHANCES DE SUCCÈS



Dans un contexte à fort enjeu, les négociations tendues se caractérisent par plusieurs éléments, parfois tous réunis :

- **Des conflits d'intérêts** et la focalisation de chaque partie sur ses positions, en tentant de faire le moins de concessions possibles.
- **Une communication agressive ou défensive** qui peut impliquer des attaques personnelles et / ou une assimilation de toute objection à une attaque,
- **Une charge émotionnelle importante** à laquelle s'ajoutent stress et défiance.

Dans de telles conditions, la gestion du stress, des émotions, une bonne maitrise des relations interpersonnelles, l'adoption de comportements adaptés et la mise en œuvre de stratégies de négociation intégrative (constructive), donnent aux négociateurs un avantage indéniable.

Objectifs de la formation

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

- Identifier ses sources personnelles de stress pour y répondre de manière plus agile,
- Maintenir une relation constructive durant la négociation en déployant son assertivité,
- Focaliser son attention sur les facteurs clés de succès de sa négociation et les bonnes pratiques associées.

Programme de la formation

Accueil, présentation et cadrage de la formation

Séquence 1 : Identifier ses sources personnelles de stress pour y répondre de manière agile.

- Comprendre les mécanismes du stress et leurs effets.
- Reconnaître ses stresseurs personnels en période de négociation pour les apprivoiser.
- Acquérir des techniques de gestion du stress, de la Cohérence Cardiaque à de la Pleine Conscience.

Séquence 2 : Maintenir une relation constructive durant la négociation en déployant son assertivité.

- Se préparer mentalement à un entretien difficile pour être dans les conditions optimales.
- Déjouer les tactiques de déstabilisation et alimenter le climat de confiance.
- Rester maître de soi et déployer sa pleine présence pour maintenir l'équilibre du pouvoir.

Séquence 3 : Focaliser son intention sur les facteurs clés de succès de ses négociations et les bonnes pratiques associées.

- Se fixer des objectifs personnels et s'engager dans les actions qui permettront de les atteindre.
- Mettre en place des routines permettant de cultiver ses ressources internes et de mieux gérer son stress.

Bilan de la journée de formation

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

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

Méthodes & Outils

Nombre de participants limité à 10 pour plus d'interactivité.

Supports écrits et audio remis aux participants.

Pratique de la cohérence cardiaque, de la Programmation Neuro Linguistique et de la Mindfulness Based Stress Reduction.

Evaluation continue au travers des interactions individuelles et collectives.

Durée / Dates / Lieu

Formation en présentiel d'une journée, soit 7 heures, de 9h à 17h30, **à Lyon.**

Coût

Inter SANS prise en charge OPCO : **875 € HT*** / participant.
Inter AVEC prise en charge OPCO : **950 € HT*** / participant.
Intra AVEC prise en charge OPCO : **7 500 € 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.*

COMMENT FAIRE FACE AUX MENACES DE DÉRÉFÉRENCEMENT ?



Il n'est malheureusement pas exceptionnel de devoir faire face à des menaces, plus ou moins voilées, de déréférencement, total ou partiel, lors de négociations.

Comment évaluer, qualifier ces menaces ? Comment s'en prémunir ? Et surtout comment les gérer avec pertinence et efficacité ?

Autant de questions, auxquelles les négociateurs doivent trouver des réponses concrètes pour mieux faire face aux risques économiques et commerciaux que représentent les menaces de déréférencement.

Cette demi-journée de formation consacrée au sujet est également l'occasion de se préparer à cette éventualité pour y répondre dans les meilleures conditions.

Objectifs de la formation

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

- Identifier et qualifier avec pertinence des menaces de déréférencement.
- Connaître les éléments fondamentaux du cadre réglementaire utiles pour gérer ces menaces.
- Mettre en place des stratégies efficaces de prévention et de gestion de ces menaces.

Programme de la formation

Accueil, présentation des participants, recueil des attentes.

Identifier et qualifier les menaces de déréférencement

- Les missions, responsabilités et motivations des acheteurs.
- Les causes courantes du déréférencement.
- Qualifier les menaces objectives, subjectives ou normatives.
- Mobiliser les éléments fondamentaux de la loi, qui encadrent le déréférencement total ou partiel.
  - → Quizz : qualifier une menace de déréférencement

Gérer avec pertinence et se donner les meilleures chances de succès

- Identifier les processus décisionnels au sein de l'organisation du partenaire.
- Maîtriser les techniques de questionnement et gérer positivement les objections.
- Mettre en œuvre une stratégie de négociation rigoureuse.

Mettre en place une politique de prévention des menaces de déréférencement

- Maître en place des critères objectifs et partagés d'évaluation des performances.
- Mobiliser les acteurs des deux organisations.
- Prévenir toute tentative normative par un suivi rigoureux tout au long de l'année.

Bilan et plans d'action individuels

Public concerné / Prérequis

Toute personne impliquée dans les négociations à forts enjeux et dans la durée de la relation : Dirigeants, Directeurs et responsables commerciaux, logistique, achats, marketing, Administration des ventes, juristes…

Prérequis :
Une expérience d'au moins un an dans les négociations commerciales est préférable.

Animation



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

Méthodes & Outils

Nombre de stagiaires limité à 8 par session.

Support de présentation remis aux participants en fin de session.

Les temps interactifs et de partage d'expérience font partie intégrante du programme de la formation

Durée / Dates / Lieu

Une ½ journée, soit 3,5 heures, **de 9h00 à 12h30, à distance.**

Coût

Inter SANS prise en charge OPCO : **540 € HT*** / participant.
Inter AVEC prise en charge OPCO : **590 € HT*** / participant.

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/

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

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

- 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, **à Lyon.**

Coût

Inter SANS prise en charge OPCO **: 1.830 € HT*** / participant.
Inter AVEC prise en charge OPCO : **1.990 € HT*** / participant.
Intra AVEC prise en charge OPCO : **10.000 € 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.*

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