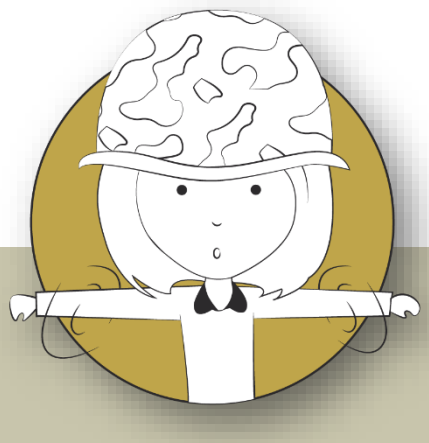


PHD

PHILIPPE DUVOCELLE
CONSULTANT

Formation

Bootcamp Négociation

Un entraînement intensif pour préparer vos négociations

À Lyon

PHD

Sommaire



Bootcamp Négociation

Un entraînement intensif pour préparer vos négociations

1/ Développer ses compétences de négociateur

2/ Les objectifs, les outils pédagogiques et le programme

3/ Les formateurs coachs

4/ L'établissement des conventions

5/ Les modalités d'inscription

1/ Développer ses compétences de négociateur

Un entrainement intensif pour vous préparer au mieux avant les 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 maîtrise des processus, le développement de la communication interpersonnelle, la gestion de ses ressources individuelles.



1/ Développer ses compétences de négociateur

Un Bootcamp est un séminaire résidentiel destiné à pratiquer et vivre pleinement un processus de développement de compétences.

- En résidentiel, afin d'être totalement investi.e dans le processus d'apprentissage.
- En groupe, afin de vivre une dynamique humaine avec des pairs, s'entraider et se stimuler.
- Avec des formateurs-coachs expérimentés, pour accompagner la montée en compétences.
- Pour intégrer ''dans le muscle'' de nouvelles pratiques ou renforcer les pratiques performantes.
- Parce que la négociation nécessite un entrainement, un renforcement, comme n'importe quelle discipline demandant un haut niveau d'excellence.
- Pour vivre une expérience différente, riche et formatrice, dans l'intensité et la convivialité.



1/ Développer ses compétences de négociateur

La négociation intégrative est la seule qui permette de préserver et développer la relation entre partenaires dans la durée

Harvard Negotiation Project
HARVARD LAW SCHOOL

Les théories de la négociation intégrative ont été développées depuis plus de 40 ans par le *Harvard Negotiation Project*, et 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 de construire **une relation** qui s'inscrit **dans la durée.**

La négociation intégrative a pour vocation de permettre à deux parties, de négocier dans le but **d'élaborer ensemble un accord qui prend en compte les intérêts respectifs** de chaque partie et apportera des réponses satisfaisantes aux protagonistes.

Quelque peu complexe à mettre en œuvre et à faire vivre, elle nécessite des **acteurs expérimentés**, déterminés et **régulièrement formés**.

Parmi les **facteurs clés** qui conditionnent la réussite de ce type de négociation, figurent en toutes premières positions, 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.

PHD

Sommaire



Bootcamp Négociation

Un entraînement intensif pour préparer vos négociations

1/ Développer ses compétences de négociateur

2/ Les objectifs, les outils pédagogiques et le programme

3/ Les formateurs coachs

4/ L'établissement des conventions

5/ Les modalités d'inscription

Les 4 objectifs pédagogiques

A l'issue de la formation, les participants seront capables de :

1. Mettre en œuvre les principes fondamentaux des stratégies de négociation intégrative.
2. Utiliser le cadre réglementaire et les Conditions Générales de Vente avec subtilité pour gérer l'équilibre des pouvoirs.
3. Développer un climat de confiance dans la relation.
4. Mieux gérer son énergie et ses ressources sur une longue période de négociation.

Les outils pédagogiques

Les participants sont invités à expérimenter différents outils pédagogiques, notamment :



L'Elément Humain



Le Cadre Juridique

Le Tai Chi Chuan



La Mindfullness Based Stress Reduction

L'Elément Humain®, la clé d'une relation client durable et performante



Ce modèle a été développé par Will SCHUTZ, dès la fin des années 50, dans le but d'accroître les capacités relationnelles et l'estime de soi des collaborateurs tout en développant la responsabilité et les performances des organisations. A l'origine de ses travaux se trouve une demande de la marine US pour construire un outil de diagnostic destiné à prédire le fonctionnement et la performance des équipages embarqués.

L'Elément Humain® est particulièrement utile dans le domaine de la relation client :

- ✓ Pour comprendre **comment se développent les relations** durant un entretien, une réunion, un projet, en identifiant les grandes étapes de ces processus et les besoins à satisfaire chez les protagonistes à chacune d'entre elle.
- ✓ Il permet d'identifier les types d'actions qui permettront de renforcer la relation client dans la durée en créant un **climat de coopération** adapté.
- ✓ En identifiant ses **préférences comportementales** personnelles, il permet de développer une capacité à s'ajuster aux situations pour une plus **grande flexibilité** au service de la relation.
- ✓ Un travail sur **les mécanismes de défense** qui se mettent en œuvre dans les situations conflictuelles va aider les négociateurs à trouver des actions adaptées pour **sortir des blocages relationnels**.

La Mindfulness Based Stress Reduction, pour apprendre à gérer ses émotions



Conçue par Jon Kabat-Zinn, professeur de médecine émérite à l'université du Massachusetts, docteur en biologie moléculaire, la MBSR s'est largement développée dans le domaine de la réduction du stress, dans les environnements particulièrement anxiogènes.

Les apports de la MBSR pour les négociateurs sont nombreux :

- ✓ **Gérer ses émotions et ses pensées** pour être totalement présent, attentif et ouvert, durant les entretiens.
- ✓ **Prendre conscience de ses modes de fonctionnement automatiques** dans certaines situations : pensées, émotions ou comportements parfois inadaptés.
- ✓ Repérer les origines des **mécanismes de stress négatif** pour s'en libérer et **cultiver le « lâcher prise ».**
- ✓ Etre plus **conscient de ses états internes**, de son corps et des signaux préventifs qu'il envoie.
- ✓ **Suspendre ses jugements**, lâcher ses certitudes pour laisser venir de nouvelles solutions, développer sa créativité.
- ✓ **Prendre soin de soi** pour être capable de vraies « coupures » et mettre à profit le moment présent pour mieux se ressourcer.

2/ Les objectifs, les outils pédagogiques et le programme

Le Tai Chi Chuan, pour développer sa « présence »

Le Tai chi est un art martial Chinois ancestral qui se pratique généralement à mains nues et est reconnu pour la maîtrise énergétique et mentale qu'il procure à ses adeptes.

Les exercices proposés sont issus du Tai Chi et apportent aux négociateurs :

- ✓ **Posture et "densité" personnelle** : l'enracinement, la solidité, être totalement présent corporellement sans tensions.
- ✓ **Fluidité du corps et du mental** : garder cette densité et cet enracinement dans l'action, y compris en cas d'attaque, en expérimentant la gestion de l'équilibre dans les déplacements.
- ✓ **Se centrer, se recentrer**, revenir en soi lorsque les pensées ou les émotions nous en écartent - Les taoïstes appellent cela WUJI : le vide intérieur rempli de conscience - Etre centré.e, l'esprit non pollué tout en étant conscient.e de tout ce qui se passe.
- ✓ **Etablir le contact, écouter son / sa partenaire**. Ne pas lâcher le contact, ni le durcir. Se mouvoir en fonction des forces qui s'exercent. Plier, ne pas rompre, dans une stratégie de non-opposition de la force à la force.
- ✓ **Apprendre à accepter** le fait même d'être attaqué.e pour répondre aux attaques sans être emporté.e par la peur, la colère…
- ✓ Développer des comportements appropriés et **sortir des réactions automatiques non efficaces.**



Le Cadre Juridique pour équilibrer le pouvoir dans les négociations

Le code de commerce a considérablement évolué ces dernières années sans que les acteurs de la négociation commerciale n'en aient toujours pleinement saisi le potentiel réel.

La Loi Egalim 2 puis la Loi Descrozaille ont renforcé encore le rôle prépondérant que doivent jouer les Conditions Générales de Vente en tant que **« socle unique de la négociation »** et a introduit la nécessité de prévoir **des contreparties aux avantages obtenus.**

Les sanctions administratives possibles dressent une ombre menaçante sur les acteurs maladroits ou ignorants.

Un cadre juridique maitrisé et des Conditions Générales de Ventes équilibrées et efficaces constituent pourtant des leviers de négociation formidables pour les acteurs qui ont la capacité de mettre en œuvre avec habileté des stratégies de négociation intégrative et **qui souhaitent ainsi équilibrer le pouvoir dans leurs négociations.**

2/ Les objectifs, les outils pédagogiques et le programme

Le programme de la formation



J-1	**Accueil, présentation et cadrage de la formation en fin de journée**
Jour 1	**L'utilisation du cadre juridique dans la négociation intégrative** • Les principes fondamentaux : climat de confiance, équilibre du pouvoir et critères externes de légitimité. • Utiliser le cadre juridique comme arbitre de la négociation pour équilibrer les pouvoirs. • Mettre en pratique le processus Inclusion/Contrôle/Ouverture pour développer un climat de confiance dans la relation. → Ateliers, partage d'expériences et ancrage des bonnes pratiques **Prévenir et gérer le stress inhérent à la négociation** • Développer la conscience et la maitrise de soi • Pratiquer la méditation de Pleine Conscience et en intégrer les bienfaits • STOP et techniques de centrage et respiration → Ateliers, partage d'expériences et ancrage des bonnes pratiques **Les 3 piliers et le socle de la négociation** • Déséquilibre significatif, avantages et contreparties, garantie de non-discrimination... Des leviers de négociation puissants • Instaurer ses CGV comme socle unique de la négociation
Jour 2	**Utiliser son corps pour être pleinement présent dans la négociation** → Ateliers d'exercices corporels pour ancrer une Présence souple et affirmée • Partage d'expériences autour de la Présence, et ancrage des bonnes pratiques **Communiquer avec efficacité** • Les clés de la communication positive • 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. → Atelier sur la gestion des objections avec le langage appréciatif, partage d'expériences et ancrage des bonnes pratiques **Légitimer ses CGV et son tarif** → Ateliers, partage d'expériences et ancrage des bonnes pratiques **Bilan des deux journées de formation et Plan d'action individuel** • Elaboration individuelle et partage collectif du bilan de la formation et des plans d'action.

Cette formation inter-entreprises a lieu en région Lyonnaise

Nous insistons particulièrement sur quelques points clés de l'organisation du séminaire de formation qui conditionnent une partie de sa réussite :

- Le séminaire a lieu en « résidentiel », c'est-à-dire que les participants doivent pouvoir résider sur le lieu du séminaire.
- Nous préconisons que les participants se retrouvent tous la veille au soir du premier jour de formation.
- Le lieu de formation est choisi pour sa convivialité et la praticité de ses accès et installations.



PHD

Sommaire



Bootcamp Négociation

Un entraînement intensif pour préparer vos négociations

1/ Développer ses compétences de négociateur

2/ Les objectifs, les outils pédagogiques et le programme

3/ Les formateurs coachs

4/ L'établissement des conventions

5/ Les modalités d'inscription

3/ Les formateurs - coachs

PHILIPPE DUVOCELLE

CONSULTANT EN DEVELOPPEMENT

EXPERT EN NEGOCIATIONS COMMERCIALES

COACH ET FORMATEUR



• Un itinéraire entièrement tourné vers le **développement**: développement commercial, développement de produits et services, développement de méthodes, développement de projets, et développement de compétences.

• Un parcours opérationnel et managérial, réalisé au cœur de grands groupes internationaux, comme auprès de PME, qui a permis d'acquérir une **connaissance panoramique des différentes problématiques,** que les entreprises connaissent dans l'installation de la croissance et dans sa pérennisation.

• Une pratique globale du management *(marketing-achat, ressources humaines, communication, ventes et développement commercial)* enracinée dans des enseignes exigeantes et formatrices et mises en œuvre dans des postes à forte autonomie, ou **l'initiative** et la **capacité à entraîner** priment.

Coach et formateur, Philippe Duvocelle accompagne les individus comme les équipes de négociateurs, en fonction des besoins des accompagnés et de la situation, en mobilisant les ressources dont il dispose :

• Une grande expérience et une forte expertise dans les négociations à fort enjeu où l'impact du négociateur est déterminant sur le résultat.

• Ses formations en développement personnel, et en gestion de la relation interpersonnelle : Gestalt, Programmation Neuro Linguistique, Hypnose Ericksonienne, Mindfulness Based Stress Reduction, l'approche Action Types, l'approche Human Element, L'Appreciative Inquiry.

La passion de transmettre.

3/ Les formateurs - coachs



PATRICK BORNE

COACH ET FORMATEUR

EXPERT EN ARTS MARTIAUX ET MINDFULNESS

EXPERT EN LEADERSHIP

Le coaching individuel afin d'accompagner les managers dans leur croissance professionnelle, le coaching d'équipe afin d'amener les groupes à mieux travailler ensemble.

La formation dans les domaines du leadership, du management, de l'accompagnement du changement ainsi que dans la réduction du stress.

Pratiquant d'arts martiaux depuis plus de trente ans et passionné par les pensées orientales, il réalise des accompagnements construits autour de la Mindfulness (méditation en pleine conscience) et des arts martiaux chinois, pour travailler sur la gestion des émotions, la confiance en soi, la présence et l'assertivité.

Ses accompagnements s'appuient sur vingt ans d'expérience opérationnelle, notamment en tant que manager dans le domaine industriel agroalimentaire. Plusieurs situations de crise l'ont amené à s'interroger sur les fonctionnements humains et ont servi de point de départ à son envie d'accompagner et de transmettre.

Il s'est formé à plusieurs modèles d'accompagnement.

- Le coaching Coach & Team est un modèle développé par Vincent Lenhardt pour l'accompagnement des individus, des équipes et des organisations.
- L'approche Elément Humain (Will Schutz) pour laquelle il intervient en tant que formateur certifié.
- La Programmation Neuro Linguistique.
- La Communication Non Violente .
- L'animation de grands groupes suivant les processus de World Café ou de Forum Ouvert pour générer de l'intelligence collective et produire des idées d'action.
- Instructeur de Mindfulness, Mindfulness Based Stress Reduction développés par le Center For Mindfulness de l'université du Massachusetts.
- La psychologie énergétique chinoise et la gestion des émotions par le Qi Gong.
- Enseignant de Tai Chi Chuan.

3/ Les formateurs - coachs

ADELAIDE ROBARDEY

AVOCAT

FORMATRICE

EXPERTE EN NEGOCIATIONS COMMERCIALES



• Avocat exerçant en Droit des contrats, Droit de la distribution, de la concurrence, de la consommation depuis 2013. A rejoint le cabinet Loi & Stratégies fondé et dirigé par Nicolas Genty en 2020.

• Une connaissance particulière de la relation fournisseur-distributeur et des négociations commerciales.

• Un accompagnement de nombreux clients, français et étrangers, appartenant à divers secteurs (alimentaire, DPH, bricolage, pharmaceutique, cosmétique, luxe) de façon pragmatique dans la réalisation de leurs problématiques juridiques tenant compte de leurs enjeux économiques.

• L'accompagnement à l'élaboration et la validation de politique commerciale et la négociation de contrats commerciaux.

• L'aide à la rédaction de Conditions Générales de Ventes adaptées aux catégories de clients et respectueuses de la Politique Commerciale de l'entreprise.

• La gestion de contentieux commerciaux et de relations avec les autorités de contrôle : DGCCRF, Autorité de la concurrence.

• La formation des responsables opérationnels aux enjeux pratiques liés au Droit de la distribution, de la concurrence, de la consommation.

3/ Les formateurs - coachs

NICOLAS GENTY

AVOCAT ASSOCIE

FORMATEUR

EXPERT EN NEGOCIATIONS COMMERCIALES



• Un itinéraire entièrement dédié aux relations commerciales (Droit de la distribution, de la concurrence, de la consommation et des technologies de l'information) au sein de différents cabinets (EY, Fidal) avant de créer le cabinet Loi & Stratégies.

• Un accompagnement de nombreux clients, français et étrangers, appartenant à divers secteurs et notamment aux industries PGC.

• Une activité dominante de conseil opérationnel (aide à la préparation et formalisation de la politique commerciale et des négociations, rédaction de contrats et de conditions générales de vente, d'achat et de prestation de services, défense des clients).

• Des activités complémentaires de formation, d'enseignement, de rédaction d'articles et d'ouvrages et de management d'équipe.

• Intervenant depuis de nombreuses années auprès de l'institut de formation de l'Association Nationale des Industries de l'Alimentaire (ANIA).

• Fondateur du cabinet Loi & Stratégies dédiés aux Contrats à la Concurrence et à la Distribution.

• Expert dans l'utilisation du cadre juridique des relations fournisseurs distributeurs.

• Une forte expertise des *réglementations successives* et des ***négociations commerciales*** dans des environnements décisionnels complexes.

• Co-auteur de l'ouvrage « Relations Fournisseur – Distributeur : sécuriser et valoriser vos relations commerciales » Edition Lamy Octobre 2014.

Le droit comme facteur d'opportunité et de solutions.

3/ Les formateurs - coachs

NICOLAS GENTY & PHILIPPE DUVOCELLE

AUTEURS

La réglementation en matière de relations fournisseur-distributeur est foisonnante, complexe et peut apparaître comme manquant de cohérence. C'est pourquoi l'ouvrage commence par en faire une présentation claire, complète et détaillée. La seconde partie s'attache à intégrer ce cadre juridique incontournable aux opérations du « terrain », explicitant chaque phase de la négociation commerciale.
Si règlementation et négociation sont les deux idées maitresses de l'ouvrage, le mérite des auteurs est de démontrer comment le respect de la loi peut avoir des incidences bénéfiques et contribuer à la qualité et à la sécurité des négociations. Alors que le niveau de risques juridiques et financiers n'a jamais été aussi élevé en France et que fournisseurs et distributeurs sont trop souvent des partenaires-adversaires, l'ouvrage donne les outils permettant à ces derniers de mieux travailler ensemble dans la durée et dans le respect des intérêts bien compris de chacun : le but est d'établir des relations commerciales constructives basées sur des stratégies de négociation intégrative, c'est-à-dire celle qui vise le bénéfice partagé de la création de valeurs.
Fournisseur et distributeurs ont tout intérêt à se connaître et à se comprendre, comme les juristes et les commerciaux à travailler ensemble, tout étant une question d'échanges.
C'est à cet apprentissage que convie l'ouvrage.



Sommaire



Bootcamp Négociation

Un entraînement intensif pour préparer vos négociations

1/ Développer ses compétences de négociateur

2/ Les objectifs, les outils pédagogiques et le programme

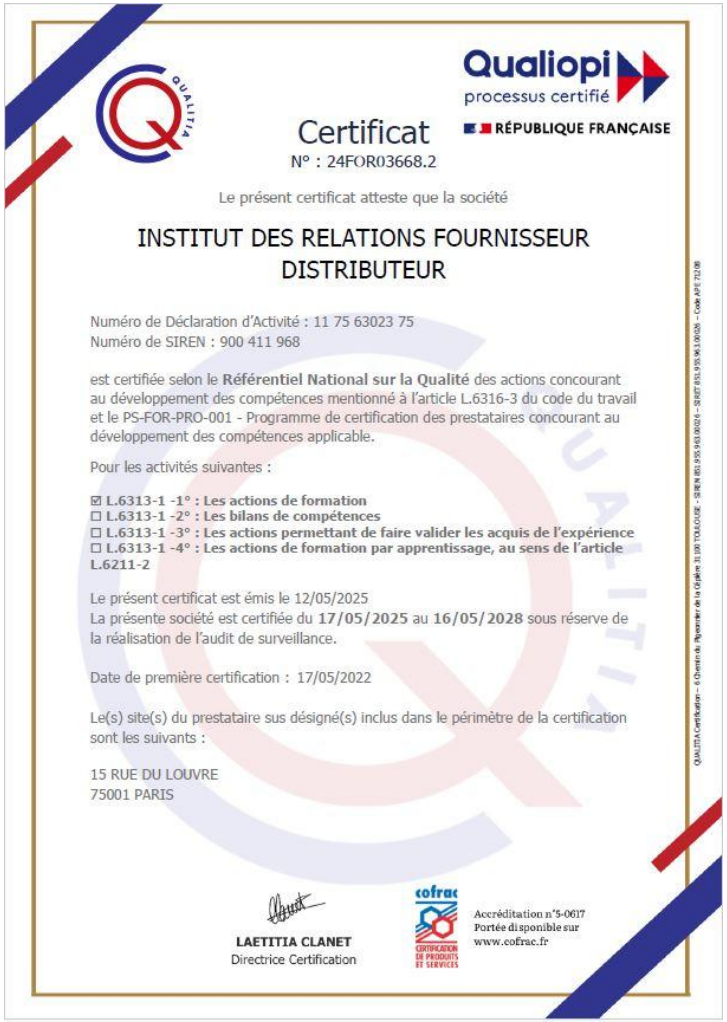
3/ Les formateurs coachs

4/ L'établissement des conventions

5/ Les modalités d'inscription

4/ L'établissement des conventions

Pour une prise en charge par un OPCO de la convention de formation, celle-ci sera établie par l'IRFD, Organisme de Formation certifié Qualiopi, co-fondé par Philippe Duvocelle, et dédié à l'amélioration des relations fournisseurs – distributeurs.



Qualiopi
processus certifié
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

Certificat
N° : 24FOR03668.2

Le présent certificat atteste que la société

INSTITUT DES RELATIONS FOURNISSEUR DISTRIBUTEUR

Numéro de Déclaration d'Activité : 11 75 63023 75
Numéro de SIREN : 900 411 968

est certifiée selon le **Référentiel National sur la Qualité** des actions concourant au développement des compétences mentionné à l'article L.6316-3 du code du travail et le PS-FOR-PRO-001 - Programme de certification des prestataires concourant au développement des compétences applicable.

Pour les activités suivantes :

☑ **L.6313-1 -1° : Les actions de formation**
☐ **L.6313-1 -2° : Les bilans de compétences**
☐ **L.6313-1 -3° : Les actions permettant de faire valider les acquis de l'expérience**
☐ **L.6313-1 -4° : Les actions de formation par apprentissage, au sens de l'article L.6211-2**

Le présent certificat est émis le 12/05/2025
La présente société est certifiée du **17/05/2025** au **16/05/2028** sous réserve de la réalisation de l'audit de surveillance.

Date de première certification : 17/05/2022

Le(s) site(s) du prestataire sus désigné(s) inclus dans le périmètre de la certification sont les suivants :

15 RUE DU LOUVRE
75001 PARIS

LAETITIA CLANET
Directrice Certification

cofrac
Accréditation n°5-0617
Portée disponible sur
www.cofrac.fr

Institut des Relations Fournisseur Distributeur

Les formations proposées et animées par Philippe Duvocelle Consultant, cabinet conseil engagé dans le développement des ressources et des marchés, 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.

Cette qualification valide la rigueur, le professionnalisme et la recherche continue dans lesquels Philippe Duvocelle, co-fondateur de l'IRFD, investit chaque année pour proposer à tous les clients un accompagnement juste et de qualité.

PHD

Sommaire



Bootcamp Négociation

Un entraînement intensif pour préparer vos négociations

1/ Développer ses compétences de négociateur

2/ Les objectifs, les outils pédagogiques et le programme

3/ Les formateurs coachs

4/ L'établissement des conventions

5/ Les modalités d'inscription

5/ Les modalités d'inscription

Les participants

Le nombre de participants est limité à 18 personnes.

Cette formation s'adresse à des négociateurs expérimentés qui souhaitent se préparer au mieux pour vivre pleinement la période des négociations annuelles.

Une Tenue décontractée est obligatoire pour tous les participants

Les frais d'inscription par participant pour les 2 demi-journées de formation :

- SANS prise en charge OPCO — 1 795,00 € HT*
- AVEC prise en charge OPCO — 1 950,00 € HT*

** Hors frais de déplacement, stationnement, restauration et hébergement.*

La formation peut également être proposée en Intra entreprise : 15 000,00 € HT*.

** AVEC prise en charge OPCO, hors frais de déplacement, stationnement, restauration et hébergement.*

Les modalités de prise en charge

Cette formation peut donner lieu à convention qui sera établie par l'IRFD, organisme de formation certifié Qualiopi, co-fondé par Philippe Duvocelle, pour améliorer la qualité des relations commerciales fournisseurs – distributeurs. Pour plus d'informations : https://irfd.eu/

Les renseignements et inscriptions

Pour toute demande de renseignements, merci de joindre directement Philippe Duvocelle au +33 (0)6 64 16 25 57 ou philippe@duvocelle.com

PHD

5/ Les modalités d'inscription

Cette formation peut être délivrée au sein de votre entreprise, et adaptée dans les conditions suivantes :

- Un entretien exploratoire préalable permettant l'identification des objectifs pédagogiques appropriés au contexte de l'entreprise.
- L'ajustement du programme et la préparation du déroulé pédagogique du séminaire de formation.
- La conception, la réalisation de documents pédagogiques pour chaque participant.
- L'animation des 2 jours de séminaire de formation dans un lieu adapté, au choix et aux frais du client.

Montant forfaitaire*	15 000,00 € HT

* AVEC prise en charge OPCO, hors frais de déplacement, stationnement, restauration et hébergement.

PHD

PHILIPPE DUVOCELLE

CONSULTANT

24 Bis Chemin des trois noyers – 69570 Dardilly
Tél. 06 64 16 25 57 – philippe@duvocelle.com
www.duvocelle.com