



**ManagesSens**

*Activateur d'énergie positive*

# Bootcamp Négociation

Formation inter-entreprises de 3 jours en résidentiel

Lyon les 27/28/29 août 2018

[www.managessens.com](http://www.managessens.com)

*Rappelez vous que le chemin du succès est  
toujours en construction Denis Waitley*



# Sommaire

1. Développer ses compétences de négociateur
2. Les objectifs, les outils pédagogiques et le programme
3. Les formateurs – coachs
4. Les modalités d'inscription

# 1. Développer ses compétences de négociateur

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

- En **résidentiel** afin d'être totalement investi dans le processus d'apprentissage.
- En **groupe** afin de vivre une dynamique humaine avec des pairs, pour s'entraider et se stimuler.
- Avec des **formateurs/entraîneurs expérimentés** pour accompagner la montée en compétences.
- Pour intégrer "dans le muscle" de nouvelles pratiques ou bien renforcer des pratiques existantes.
- Parce que la négociation nécessite un entraînement, un renforcement, comme n'importe quelle discipline demandant un haut niveau d'excellence.

3



Cette session d'entraînement intensif permet de faire rentrer les participants dans une autre dimension, 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 commerciale dans la durée.**

Les théories de la négociation intégrative ont été développées depuis plus de 40 ans par le Harvard Negotiation Project, et mis en œuvre avec **succès** dans tous **les domaines, politiques, économiques et sociaux**, dès lors qu'il s'agit de **négociations à forts enjeux** et de construire **une relation** qui s'enrichit **dans la durée**.



Elle 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, figure en toute première position, la capacité des négociateurs à **gérer l'équilibre du pouvoir** tout au long du processus, et à développer le **climat de confiance** entre les acteurs de la relation commerciale.

Dans un cadre **convivial** et **bienvueillant** 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**.

## 2. Les objectifs, les outils pédagogiques et le programme

### Les **4** objectifs pédagogiques

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

- 1** Mettre en œuvre les fondamentaux du processus de négociation intégrative.
- 2** Identifier les modèles de communication de leurs interlocuteurs pour mieux gérer la relation interpersonnelle.
- 3** retrouver l'envie, le plaisir et la puissance de leur démarche commerciale grâce aux trois leviers de la relation client.
- 4** Mieux gérer leur énergie et leurs ressources sur une longue période de négociation.



## 2. Les objectifs, les outils pédagogiques et le programme

### Les outils pédagogiques

Les participants sont invités à expérimenter des outils pédagogiques adaptés à la maîtrise comportementale en négociation, notamment :



Le Tai Chi Chuan



L'Elément Humain



La Mindfulness Based Stress Reduction



La Programmation Neuro Linguistique

## 2. Les objectifs, les outils pédagogiques et le programme

### La Programmation Neuro Linguistique, pour mieux comprendre ses interlocuteurs.

La PNL a été élaborée par deux chercheurs américains qui ont modélisé les stratégies mises en œuvre par des hommes et des femmes ayant particulièrement bien réussi dans leur domaine d'activité. C'est une méthode très pragmatique et facilement utilisable pour optimiser sa relation aux autres.

*La PNL est particulièrement utile dans la négociation :*

- ✓ En matière de communication interpersonnelle, les techniques de **décodage du langage** proposées par la PNL, facilitent le traitement des objections, la recherche des critères de satisfaction de son interlocuteur, la lecture de son modèle du monde, et l'accès aux médias de communication.
- ✓ Ses **outils de prise de recul et d'analyse** permettent aux négociateurs la compréhension du système à l'œuvre pour sortir des situations de blocage et recentrer sur les intérêts communs
- ✓ Ses techniques de **visualisation et d'activation de ressources** pour générer des « états internes » adaptés contribuent à la préparation mentale des acteurs impliqués dans des situations à forts enjeux.
- ✓ C'est une clé de lecture du « **modèle du monde** » de l'interlocuteur, c'est-à-dire la manière dont il perçoit son environnement et les situations. Ainsi, la relation peut s'orienter vers l'échange et le dialogue plutôt que la confrontation.



## 2. Les objectifs, les outils pédagogiques et le programme

### L'Élément 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'Élément Humain® est particulièrement utile dans le domaine de la relation client :*



- ✓ Pour comprendre **comment se développe 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'action qui permettront de renforcer la relation client dans la durée en créant une **atmosphère coopérative** adaptée.
- ✓ 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**.

## 2. Les objectifs, les outils pédagogiques et le programme

### 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. Travaillant sur les bienfaits de la pratique de la méditation sur le cerveau, 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 pratiquants sont nombreux :*

- ✓ **Gérer ses émotions et ses pensées** pour être totalement présent, attentif et ouvert, quelles que soient les situations, entretiens, réunions, temps de réflexion... Pour centrer son attention sur ce qui est important.
- ✓ **Prendre conscience de ses modes de fonctionnement automatiques** dans certaines situations : pensées, émotions ou comportements pas toujours adaptés.
- ✓ Être plus **conscient de ses états internes**, de son corps et des signaux qu'il envoie. Repérer les origines des mécanismes de stress négatif pour s'en libérer et cultiver le « lâcher prise ».
- ✓ **Suspendre ses jugements**, lâcher ses certitudes pour laisser venir de nouvelles solutions, développer sa créativité.
- ✓ **Prendre soin de soi** pour mieux « s'utiliser », se ressourcer, être capable de faire de vraies « coupures » pour mettre à profit le moment présent et ne plus être pris dans la tourmente de ses pensées...



## 2. Les objectifs, les outils pédagogiques et le programme

### Le Tai Chi Chuan, pour mieux gérer son énergie et ses ressources.

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 pratiquants :*

- ✓ **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, l'esprit non pollué tout en étant conscient de tout ce qui se passe.
- ✓ **Etablir le contact, écouter son 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 pour répondre aux attaques sans être emporté par la peur, la colère... Développer des comportements appropriés et **sortir des réactions automatiques non efficaces**.



## 2. Les objectifs, les outils pédagogiques et le programme

### Le programme de la formation



J-1	<b>Accueil, présentation et cadrage de la formation en fin de journée</b>
Jour 1	<p><b>Séquence 1 : Le processus de négociation intégrative</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Identifier les différentes étapes du processus itératif de négociation intégrative</li> <li>• Mettre en pratique le processus Inclusion/Contrôle/Ouverture pour développer l'efficacité des entretiens de négociation</li> <li>• Jouer en conscience de l'équilibre du pouvoir dans la négociation et faire croître le climat de confiance pour pouvoir conclure un accord gagnant/gagnant</li> </ul> <p><b>Séquence 2 : Communiquer avec efficacité</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Pratiquer l'écoute active pour décoder le langage verbal et corporel de son interlocuteur et partager ses centres d'intérêts.</li> <li>• Se synchroniser pour s'ajuster et développer une communication fluide et efficace.</li> </ul>
Jour 2	<p><b>Séquence 2 : Communiquer avec efficacité (suite)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Gérer les objections dans la souplesse, sans s'opposer mais sans éviter, pour orienter positivement l'énergie de la relation.</li> </ul> <p><b>Séquence 3 : La performance dans la relation client</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Comprendre les besoins fondamentaux du client pour les intégrer dans la stratégie de négociation.</li> <li>• Créer un climat relationnel favorisant la coopération en utilisant les trois leviers de la relation client.</li> <li>• Construire des plans d'action gagnant/gagnant</li> </ul>
Jour 3	<p><b>Séquence 4 : Gérer son énergie et déployer ses ressources</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Faire face à la pression et au stress en pratiquant des techniques de lâcher prise.</li> <li>• Développer une posture de négociateur à la fois forte et flexible. Pour pouvoir s'adapter facilement aux différents contextes.</li> <li>• Entretienir son potentiel énergétique pour s'utiliser pleinement.</li> </ul> <p><b>Bilan des deux journées de formation et Plan d'action individuel</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Elaboration individuelle et partage collectif du bilan de la formation et des plans d'actions.</li> </ul>

## 3. Les formateurs-coachs

### PATRICK BORNE

COACH ET FORMATEUR

EXPERT EN LEADERSHIP, MINDFULNESS ET ARTS

MARTIAUX

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.
- Les processus 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.

## 3. Les formateurs-coachs

### PHILIPPE DUVOCELLE

CONSULTANT EN DEVELOPPEMENT

EXPERT EN NEGOCIATIONS COMMERCIALES

COACH ET FORMATEUR



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

- Un parcours opérationnel et managérial, réalisé au cœur de grands groupes (*Carrefour et Black & Decker France*), comme auprès de PME (*GEB, Groupe Soavalmi*), 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, où **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,

**La passion de transmettre.**

## 4. Les Modalités d'inscription

### 4.1/ Les participants

Le nombre de participants est limité à 10 personnes.

Cette formation s'adresse à toute personne impliquée dans des négociations à forts enjeux commerciaux : compte clés, directeurs commerciaux, grands comptes, directeurs des ventes...

Une Tenue décontractée est obligatoire pour tous les participants

### 4.2/ Les frais d'inscription par participant \*

Les 3 jours de formation, animés par les 2 formateurs-coachs

1 950,00 € HT

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

La formation a lieu en résidentiel, en région lyonnaise.

Cette formation peut également être organisée en Intra-entreprise au tarif de 11 500 € ht

### 4.3/ Convention et prise en charge.

Cette formation donne lieu à une convention de formation et peut être prise en charge par votre OPCA.

### 4.4/ Renseignements et inscriptions

Pour toutes demandes de renseignements, merci de joindre directement Patrick Borne au +33 (0)6 14 24 61 86 ou

[patrick.borne@managessens.com](mailto:patrick.borne@managessens.com)

Nous sommes certifiés e-AFAQ  
formation professionnelle



14