



## Maîtrise Comportementale en Négociation

*Il n'y a pas de négociation sans tension, entre synergies et antagonismes, coopérations et affrontements, 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

#### PUBLIC CONCERNE

- Toute personne impliquée dans les négociations à forts enjeux commerciaux : Directeurs Commerciaux, Comptes clés, Grands Comptes, Directeurs des Ventas...
- Aucun prérequis n'est exigé pour suivre cette formation

#### 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.

#### METHODES et 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'entraînement intersessions fourni aux participants

#### DUREE & DATES

- 2 jours + 1 jour, soit 21 heures.
- Inter : Les 29/30 octobre et 17 décembre 2018

#### LIEU

- En Intra : au choix de l'entreprise, mais le lieu doit disposer d'une salle de 80m<sup>2</sup> environ.
- En Inter : à Lyon Institut Paul Bocuse

#### COUT

- Inter : 1 850 € HT / participant pour les trois jours, hors frais de déplacements, de restauration et d'hébergement.
- Cette formation donne lieu à une convention.
- Egalement disponible en Intra-entreprise .

- 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.

### PROGRAMME DE LA FORMATION

#### ACCUEIL

- Prise de contact des participants, présentation et cadrage de la formation.

#### SE RELIER A 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 la "présence" pour être totalement engagé dans la relation.

#### DEVELOPPER DES RELATIONS 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 INTERETS 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 JOURNEES DE FORMATION ET PLAN D'ACTION INDIVIDUEL

*Entraînement intersession des participants*

#### MAINTENIR SON EQUILIBRE 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'appuis, ses forces pour renforcer sa stabilité et son agilité.

#### BILAN DE LA FORMATION ET PLAN D'ACTION INDIVIDUEL