

## Objectifs

Développer l'affirmation de soi, l'amélioration de sa capacité d'écoute et l'augmentation de son impact sur autrui.

## Participants

Cadres, aux chefs de projets, aux commerciaux

## Prérequis

Connaître les fondamentaux

## Pédagogie

La pédagogie est basée sur le principe de la dynamique de groupe avec alternance d'apports théoriques, de phases de réflexion collectives et individuelles, d'exercices, d'études de cas et de mises en situations observées. Formation / Action participative et interactive : les participants sont acteurs de leur formation notamment lors des mises en situation car ils s'appuient sur leurs connaissances, les expériences et mettront en oeuvre les nouveaux outils présentés au cours de la session.

## Profil de l'intervenant

Consultant-formateur expert sur cette thématique. Suivi des compétences techniques et pédagogiques assurée par nos services.

## Moyens techniques

Encadrement complet des stagiaires durant la formation. Espace d'accueil, configuration technique des salles et matériel pédagogique dédié pour les formations en centre. Remise d'une documentation pédagogique papier ou numérique à échéance de la formation.

## Méthodes d'évaluation des acquis

Exercices individuels et collectifs durant la formation. Evaluation des acquis et attestation de fin de stage adressés avec la facture.

## Programme

### Se préparer à la négociation

Cette étape clé intervient en amont de la négociation : elle permet de construire son intention pour "entrer en scène". Elle doit répondre à trois questions de fond :

Quel type de situation vais-je rencontrer ? (face à face ou groupe de personnes) ?

Qui sont mes interlocuteurs et quel est le contexte dans lequel ils évoluent ?

Quelles sont mes priorités ?

### Se mettre en condition de négocier

Le participant est face à son (ses) interlocuteur(s). Il n'est pas encore dans la communication verbale. Le travail s'articule ici autour de l'écoute de soi (la respiration, les appuis dans le sol), le regard et l'écoute des autres. Après avoir décodé l'environnement, le participant sera capable de lever ses appréhensions, de maîtriser les paramètres pour s'impliquer totalement dans son rôle de négociateur :

Utiliser les leviers de la communication non verbale :

- Le regard
- L'écoute
- Le geste

## **Appréhender et gérer l'espace**

- Adapter sa voix
- Trouver son placement

## **Gérer le temps et éviter la précipitation**

**Préparer son action et gérer les éventuelles contraintes extérieures**

## **Tenir son rôle avec implication dans le temps et l'espace**

Le participant est à présent en situation. Tenir son rôle avec implication nécessite donc qu'il puisse, dans l'action, maintenir son (ses) intention(s) jusqu'au bout, jusqu'à sa sortie. Des exercices concrets seront proposés pour :

**Établir une distinction entre résultat et objectifs**

**Surmonter son appréhension**

**Gérer ses émotions**

**Maintenir le cap sur l'objectif final**

**Optimiser la gestion du temps et de l'espace**

## **Distinguer le "personnel" du "professionnel"**

Pour atteindre le résultat de sa négociation, on devra créer une distanciation entre dimensions personnelle et professionnelle. Avec des exercices pratiques, basés sur l'écoute, l'objectif est d'atteindre :

**La négociation : une situation stéréotypée pour les deux partis**

**Un meilleur contrôle de ses sentiments**

**Une bonne maîtrise de sa respiration**

**Une gestion souple de son argumentaire**

**Une mobilité et une souplesse des idées afin d'éviter la préconception**

## **Accroître sa qualité d'écoute et de conviction**

Dans un contexte de vente ou de négociation, l'écoute active, qui opère sur le verbal et le non verbal, permet de décrypter tout comportement de son interlocuteur pour mieux défendre physiquement et intellectuellement son propre discours.

**Pratiquer une écoute active**

**Renforcer la conviction dans le message**

**Générer du sentiment pour gagner en authenticité**

**Travailler le rythme et la fluidité de la parole**