



Affirmer vos talents de négociateur, grâce à l'impro !

1. Notre approche pédagogique

Tous les acteurs de l'entreprise doivent faire face, au quotidien, à des situations où ils mettent en jeu leurs talents de négociateurs : avec le client ou le prospect, avec le hiérarchique, avec d'autres collaborateurs de l'entreprise ou tout autre interlocuteur de la sphère professionnelle.

Négocier, c'est :

- Etablir une relation **Gagnant / Gagnant**,
- Se donner un objectif et une marge de manœuvre,
- Argumenter et convaincre,
- Défendre ses positions,
- Ecouter et prendre en compte les intérêts de l'autre,
- Etre capable de rebondir,
- Prendre du plaisir dans l'échange et le « jeu » de la négociation.

Nous proposons :

Une approche ludique et participative : des exercices, des jeux, des improvisations ...

Une utilisation pertinente des techniques théâtrales pour développer sa capacité à convaincre, à vendre, à gérer la contradiction.

Un travail sur la gestuelle, la respiration, le regard, la voix, la position du corps dans l'espace pour renforcer la **présence, le pouvoir de conviction, la capacité à rebondir ...**

Des mises en situations réelles et des improvisations **centrées sur les situations professionnelles rencontrées par les participants.**



2. Eléments de programme

1. Maîtriser les techniques de négociation

- ✓ Connaître et utiliser les différentes stratégies et tactiques
- ✓ Maîtriser les conditions de réussite, les 4 règles d'or
- ✓ Bâtir un argumentaire, traiter les objections
- ✓ Valoriser la notion Gagnant / Gagnant
- ✓ Savoir conclure

2. Créer du lien, de l'empathie, un climat de confiance

- ✓ Pratiquer le renforcement positif et l'écoute active
- ✓ Reformuler, vérifier l'intention émise, l'effet perçu
- ✓ Comprendre la situation rencontrée
- ✓ Prendre en compte son interlocuteur

3. Découvrir et développer ses talents de négociateur

- ✓ Prendre conscience de sa singularité et de ses atouts
- ✓ Canaliser son énergie et « convoquer » ses atouts
- ✓ Affirmer sa présence
- ✓ Défendre sa position en renforçant ses liens avec autrui,
- ✓ **Renforcer son pouvoir de conviction**

4. Développer sa capacité à rebondir

- ✓ Répondre aux questions, aux objections
- ✓ Développer sa réactivité, sa créativité
- ✓ Accroître son sens de l'initiative et de l'adaptation
- ✓ User d'humour avec « à-propos »
- ✓ **Gérer des situations inattendues**

3. Déroulement :

- 2 journées de formation (14h). Possibilité de DIF.
- **Intervenants : Stéphane Hervé, Frédérique Lelaure, Virginie Deville, Bérangère Leprêtre.**