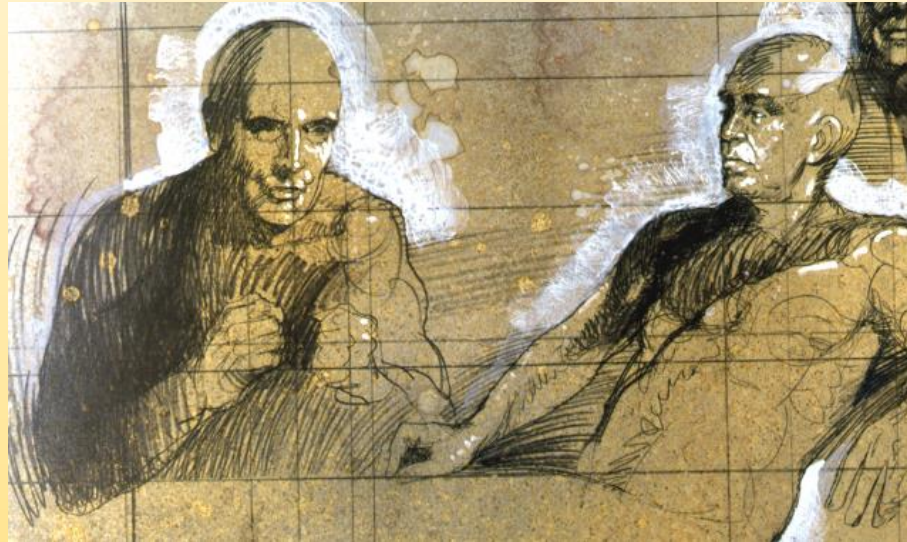


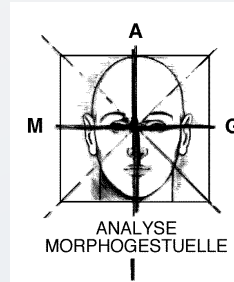
**« FAITES DE L'IDENTIFICATION NON VERBALE
DE VOS INTERLOCUTEURS
UN LEVIER DE VOS NÉGOCIATIONS »**



Stage de spécialisation



**ACCÉDER À L'AUTRE À TRAVERS L'IDENTIFICATION DE SES
COMPORTEMENTS NON VERBAUX, POUR UNE MEILLEURE
CONDUITE RELATIONNELLE DE SES NÉGOCIATIONS, EST
L'OBJET DE CE PROGRAMME.**



Un outil sans égal de décryptage de la personnalité dans une négociation

- L'ANALYSE MORPHOGESTUELLE EST UNE MÉTHODE D'IDENTIFICATION DE LA PERSONNALITÉ À PARTIR DES ASPECTS EXPRESSIFS ET ÉVOLUTIFS DE SON COMPORTEMENT CORPOREL.

AVEC UNE SPÉCIALISATION : LE BODY-SPEAKING

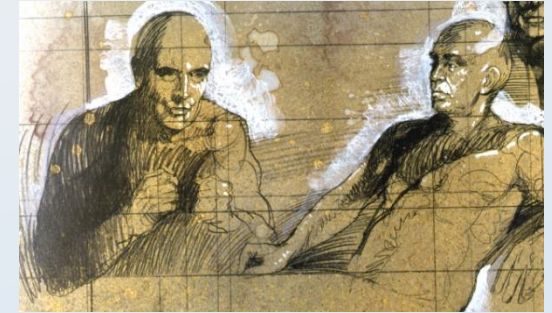
PART PERSONNELLE DU LANGAGE CORPOREL CARACTÉRISTIQUE DE LA MANIÈRE DONT CHACUN RÉAGIT EN PARTICULIER DANS LES MOMENTS DE TENSION ET DE CONFRONTATION PROPRES À UNE NÉGOCIATION.



À L'ISSUE DE CETTE FORMATION, VOUS SAUREZ :

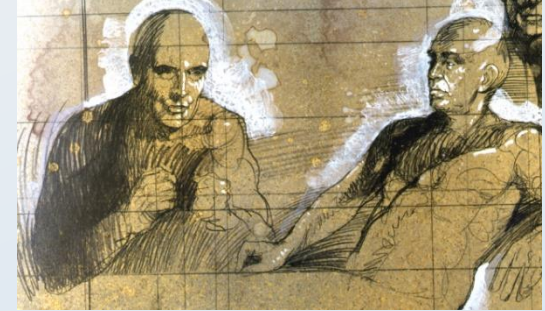
- PORTER, AVEC UNE EFFICACITÉ DÉMULTIPLIÉE, UN REGARD COHÉRENT SUR LE JEU COMPLEXE DES INTERACTIONS, VERBALES ET NON VERBALES, QUI PARTICIPENT À LA RÉUSSITE D'UNE NÉGOCIATION ET CONDITIONNENT LA QUALITÉ DE VOTRE RELATION À L'AUTRE.
- VOUS APPUYER SUR UNE VÉRITABLE DÉMARCHE SÉQUENTIELLE D'OBSERVATION ACTIVE DES RÉACTIONS DE VOS INTERLOCUTEURS AU FUR ET À MESURE DE LA CONFRONTATION, AVEC DES CRITÈRES AISÉMENT IDENTIFIABLES.

Introduction et INSTAURATION DE LA TENSION



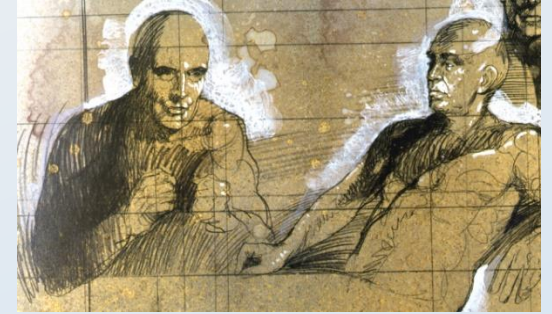
- le contexte psychologique d'une négociation
- sa conduite sur le plan comportemental
- le rôle central de la tension comme arme psychologique
- les quatre étapes de son instauration
- les signes observables du stress
- les effets destructeurs d'un stress mal géré
- leurs conséquences sur la prise en compte de la position adverse

IDENTIFICATION DES CHAMPS ET DES ACTEURS DE TENSION



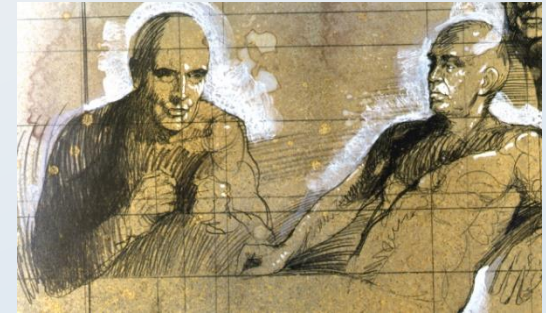
- qui est en face de moi ?
- une dimension corporelle ... à prendre en compte
- personnalité et attitude
- gestuelle de communication et gestuelle d'identification
- la première impression
- le premier contact
- profils extraverti – Introverti
- le soncase
- profils soncase et attitudes à adopter

NEUTRALISATION DES CHAMPS ET DES ACTEURS DE TENSION



- le premier pas..... la reconnaissance réciproque du différend
- vendre le différend à son interlocuteur
- faire sauter le verrou émotionnel
- la phase d'entendement : passer de la tension à la raison
- quand le corps se fait acteur
- la communication émotionnelle
- un jeu de comportements en boucle
- information - Message -Transaction
- postures-gestes-mimiques à discerner

MARCHE VERS L'ACCORD



- une éprouvante course d'obstacles
- le dilemme du négociateur
- états d'esprit entre négociateurs
- un jeu tactique sur un triple registre
- leurs six effets recherchés sur l'adversaire
- les profils émotionnels
- une confrontation sur fond de positionnements
- trois attitudes à surveiller
- trois attitudes à développer

VOTRE GUIDE DE NÉGOCIATION

2

VOTRE RESTITUTION DES PREMIERS INSTANTS DU RAPPORT DE FORCES

a- OBJET

- Le point annoncé par la partie adverse
.....
 - Sa posture affichée
.....
 - Le niveau de tension instauré en appui
.....
 - Son discours
.....
 - Les conséquences négatives évoquées
.....
 - Son exploitation de la pression du temps
.....
 - Votre position adoptée
.....
- Cf. page 65-66

3

APPRENEZ TOUT CE QUE VOUS POUVEZ SUR VOTRE ADVERSAIRE ET QUELLES SONT SES INTENTIONS

a. OBJET

La nature de la position adverse

- Elle repose sur un problème de fond ou sur un conflit personnel ?
.....
- Que veut exactement mon interlocuteur ?
.....
- A quel point fait-il partie de la solution ?
.....
- Sa demande est-elle légitime ?
.....
- Vous paraît-elle disproportionnée ? par rapport à quoi ?
.....
- Est-il habilité à traiter ce problème ?
.....
- A-t-il le pouvoir de décider ?
.....
- Qu'est-ce qu'il considère comme négociable ? Qu'est-ce qui ne l'est pas de son point de vue ? (exclusions précoces)
.....

Le type de négociation engagée

Cf. page 87 et suivantes

4

ÉVALUEZ SES ATOUTS ET ÉCHAFAUZEZ SES SCÉNARIOS DE RÉPONSE POSSIBLES

a- OBJET

- Ma position**
- Faut-il vraiment négocier ?
.....
Quel est l'intérêt pour moi ?
.....
 - Quelle est ma zone d'accord possible ?
.....
 - Ai-je besoin de personnes avec moi ? Pour quoi faire ?
.....
 - Qu'est-ce qui est négociable, qu'est-ce qui ne l'est pas de mon point de vue

NÉGOCIABILITÉ	
Points négociables	Points non négociables

Mon objectif

- Les résultats attendus
.....
- le risque pour moi
.....
- Mes chances de réussite
.....

Cf. page 145

5

OBTENIR LE MEILLEUR ACCORD ENTRE CONCESSIONS ET CONTREPARTIES

a- OBJET

Mon ouverture

Cf. page 197 et suivantes

Ma problématique concessionnelle

- Ma dérive autorisée:
.....
- Mes concessions possibles
.....
- Mes contreparties escomptées
.....

Cf. page 207

Ma tactique concessionnelle

- Son schéma
.....
- Son rythme
.....

Où en est-on ?

- Points restant à aborder
.....
- Accord
.....

Cf. page 233

L'accord obtenu

Cf. pages 237-238



Conditions tarifaires

« FAITES DE L'IDENTIFICATION NON VERBALE DE VOS INTERLOCUTEURS UN LEVIER DE VOS NÉGOCIATIONS »

Durée : 2 jours

Montant H.T :

- En intra-entreprise : 4800€
- Strictement individuelle : 2400€

Avec remise de « T.I.N.A., un modèle de négociation en situation conflictuelle »



Merci de remplir le formulaire **CONTACT**

