

TINA

NÉGO-ANALYSER EN SITUATION CONFLICTUELLE



NÉGO-ANALYSTE

Une compétence incontournable dans des négociations à fort enjeu

CETTE FORMATION EST EN RÉPONSE AU MALAISE CROISSANT DE NÉGOCIATEURS, POURTANT D'EXPÉRIENCE, S'AVOUANT TRÈS PEU ARMÉS QUAND L'IRRATIONNEL PREND LE DESSUS ET DEVANT UN RAPPORT À L'ÉMOTIONNEL ET AU CONFLIT DE PLUS EN PLUS VIF.

ELLE A POUR OBJECTIF LA MISE EN ÉVIDENCE DE LA NÉGO-ANALYSE COMME COMPÉTENCE DE POINTE, RENDANT SON DÉTENTEUR CAPABLE DE POUSSER SES PIONS TOUT EN DÉCRYPTANT EN TEMPS RÉEL LES INTERACTIONS, TANT VERBALES QUE NON-VERBALES, ENTRE SON INTERLOCUTEUR ET LUI.

Objectifs

- Saisir toute la portée du comportement observable dans la conduite d'une négociation
- Acquérir une méthode d'observation de la gestuelle de ses interlocuteurs
- Intégrer les indices non verbaux propres à chacune des phases d'une négociation
- Pouvoir décrypter les tactiques de mise en scène de la partie adverse pour ajuster ses attitudes et «mentaler» sa tactique de réponse.

PROGRAMME

Module 1

DÉCRYPTER LES RÉACTIONS D'UN NÉGOCIATEUR SOUS LA PRESSION ET ÉVALUER SON PROFIL D'APRÈS SES ATTITUDES.

Le contexte psychologique d'une négociation
La conduite d'une négociation sur le plan comportemental
Le décodage des comportements gestuels, source irremplaçable d'informations
Un code d'observation à instituer
Les 3 segments expressifs de la gestuelle et leur fonction en négociation
Le négociateur observateur et acteur.

1^{ère} Partie : LA MISE EN TENSION

- La tension, arme du négociateur
- Les quatre étapes de son instauration
- L'exagération tactique du point annoncé
- Le mode offensif - défensif
- L'évaluation du niveau de stress de son interlocuteur
- L'observation des comportements hors-jeu par incapacité à supporter la tension.

2^{ème} Partie : LA CONNAISSANCE DE SON ADVERSAIRE

- A qui avons-nous affaire ?
- D'après quelles attitudes peut-on le détecter ?
- Comment dépasser la première impression ?
- Ses schémas de comportement
- Est-il introverti ? extraverti ?
- Avec quelle incidence sur sa manière de conduire ses négociations ?
- À quoi est-il vulnérable ?
- Quel est son rapport au conflit ?

Module 2

DISCERNER LES SIGNES GESTUELS D'ÉVOLUTION DE SON INTERLOCUTEUR POUR CONDUIRE SES ÉCHANGES EN CONSÉQUENCE JUSQU'À LA CONCLUSION D'UN ACCORD.

3^{ème} Partie : LE RETOUR AU DIALOGUE

- La reconnaissance réciproque du différend
- La phase d'entendement au cœur du passage de l'émotion à la raison
- le principe de la bascule
- Une validation argumentée avec le choix d'un angle d'attaque

- L'importance du traitement des objections dans la recherche d'une validation réciproque
- La congruence entre crédibilité orale et crédibilité corporelle dans la défense de ses arguments.
- Les marqueurs gestuels d'un infléchissement de position

4^{ème} Partie : LES JEUX DE FACE À FACE

- Un jeu continu de transactions gestuelles en boucle
- Une observation « à la volée »
- Les sept commandements d'une concession
- Un triple registre d'attitudes de négociation
- Les tactiques verbales et non-verbales correspondantes
- Leur impact en fonction des effets de déstabilisation recherchés
- L'évaluation de la volonté à aboutir de la partie adverse
- L'utilisation des postures dans la modulation des échanges
- Les signes verbaux et non verbaux d'une évolution positive vers un consensus.

Pédagogie

Alternant contenus théoriques et analyses de vidéos.

Public concerné

Tout négociateur, mais aussi avocat, désireux de détenir cette précieuse expertise, afin de conduire ses négociations dans toute leur plénitude.

Il est recommandé d'avoir préalablement suivi le programme TINA - La négociation en situation conflictuelle ou d'avoir été formé aux techniques de négociation.

Durée : 2 x 2 jours

Frais de participation : 6750€ HT en intra-entreprise
850€ HT / Personne en intergroupe de 6 à 12 personnes