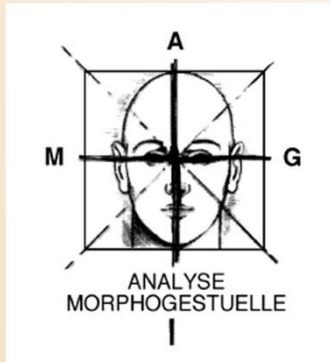


**VOTRE PASSEPORT
DE
NÉGO-ANALYSTE©**



POUR NÉGOCIER EN TOUTES CIRCONSTANCES

NEGORISK™

BODY-SPEAKING

DEUX MÉTHODES DÉDIÉES À LA FORMATION D'UN TYPE NOUVEAU DE NÉGOCIATEUR :

LE NÉGO-ANALYSTE

LE NÉGO-ANALYSTE EST À LA FOIS UN NÉGOCIATEUR CLASSIQUE ET UN ANALYSTE COMPORTEMENTAL

FRUIT DE LA COMBINAISON INÉDITE DE DEUX MÉTHODES DISTINCTES ET D'ÉGALE IMPORTANCE QUE SONT T.I.N.A.© « UN MODÈLE DE NÉGOCIATION EN SITUATION CONFLICTUELLE » ET DE « L'ANALYSE MORPHOGESTUELLE » (A.M.G.©), LE NÉGO-ANALYSTE SE MONTRE EN MESURE DE PORTER, AVEC UNE EFFICACITÉ DÉMULTIPLIÉE, UN REGARD COHÉRENT SUR LE JEU COMPLEXE DES INTERACTIONS, VERBALES ET NON VERBALES, QUI PARTICIPENT À L'ATTEINTE DE SON OBJECTIF ET CONDITIONNENT LA QUALITÉ DE SA RELATION À L'AUTRE.

. »

NEGORISK™

BODY-SPEAKING

LA NÉGOCIATION COOPÉRATIVE



NEGORISK™

BODY-SPEAKING

1. Une opposition à affirmer ;



1. Un point de convergence à trouver ;



3. Un accord à obtenir.



Une opposition à affirmer



- Vendre, marchander, négocier
- connaissance produit et argumentaire
- passage de la vente à la négociation
- la négociation coopérative
- le premier pas et son rapport à l'affirmation de sa position
- les trois points d'appui du processus décisionnel
- une partie de cache-cache

1.Un point de convergence à trouver



- Qui est en face de moi ?
- le SWOT
- la technique d'émiettement du différend
- les techniques de maniement des objets
- le paquet - le salami - la globalisation.....
- un préalable obligatoire: l'approche comportementale
- les postures-gestes-mimiques
- l'identification des émotions

Un accord à obtenir



- Savoir créer un climat favorable
- le contact, une gestuelle majeure
- un jeu de concessions-contreparties
- les 7 commandements d'une concession
- un jeu tactique sur un triple registre
- l'obtention d'un accord
- les cinq dernières minutes
- quelques règles d'or

À L'ISSUE DE CETTE PREMIÈRE PARTIE, VOUS SAUREZ :

- FAIRE LA DISTINCTION FONDAMENTALE ENTRE LA VENTE ET L'ENTRÉE EN NÉGOCIATION ;
- CONDUIRE UNE NÉGOCIATION SUR LE PLAN DES TECHNIQUES ET TACTIQUES DE RECHERCHE D'UN ACCORD ET SUR L'OBSERVATION DES ATTITUDES DE VOTRE INTERLOCUTEUR.

LA NÉGOCIATION CONFLICTUELLE



THERE IS NO ALTERNATIVE

« NÉGOCIER AVEC QUELQU'UN QUI NE CHERCHE QU'À MAXIMISER SES GAINS »

NEGORISK™

BODY-SPEAKING

T/A

A

La marche vers l'**ACCORD**

N

Une **NEUTRALISATION** de ces
champs et acteurs de tension

i

Une **IDENTIFICATION** des champs
et des acteurs de tension existants

T

Une **TENSION** qui s'instaure

NEGORISK™

BODY-SPEAKING



- un processus en 2 temps
- le principe de la tension pour imposer les bases de la négociation
- les pièges d'une tension organisée
- l'opposition - négociateur offensif - défensif
- La négociation de rapports de force



- la répartition de la valeur, véritable enjeu de la négociation commerciale
- les tactiques rationnelles d'approche
- l'intérêt à aboutir
- la confiance dans la relation
- les six choix tactiques d'approche qui en résultent.



- Sortir de la phase émotionnelle
- la construction d'une proposition
- le choix de l'angle d'attaque et des moyens
- les stratégies
 - quand le corps se fait acteur
- les profils extraverti – Introverti
- les profils émotionnels identifiables



- les tactiques concessionnelles
- trois niveaux de confrontation et leurs effets recherchés
- les trois positionnements d'un négociateur
- La conclusion et la prise en compte de son issue.



À L'ISSUE DE CETTE SECONDE PARTIE, VOUS SAUREZ :

- DISPOSER D'UNE VÉRITABLE MÉTHODOLOGIE D'APPROCHE EN CONTEXTE DÉGRADÉ.
- PASSER D'UNE SITUATION BLOQUÉE À UN RENVERSEMENT POSITIF DES RAPPORTS DE FORCES.
- JOUER TOUTE LA GAMME DES TACTIQUES POSSIBLES FACE À UN INTERLOCUTEUR HOSTILE OU BUTÉ.
- REPRENDRE LA MAIN EN CAS DE SITUATION D'INFÉRIORITÉ.
- ÊTRE CAPABLE, DANS DES MOMENTS DE TENSION FORTE, DE SE MÉNAGER DES PHASES DE PAUSE ET DES PORTES DE SORTIE.

Conditions tarifaires

Durée : 2 x1 jours

Montant H.T :

- En intra-entreprise : 4500€
- En individuel : 1250€

Merci de remplir le formulaire CONTACT

<https://negorisk.com/contact/>



NEGORISK

Jean-Pierre VEYRAT
203, rue Alésia
75014 Paris
00 33 (0)6 07 42 18 34
contact@negorisk.com

NEGORISK™

BODY-SPEAKING