

## Affirmer ses talents de négociateur grâce aux techniques théâtrales et d'improvisation

### Public

Toute personne souhaitant développer ses talents de négociateur, au sein de l'entreprise

### Prérequis

Aucun

### Durée

2 jours consécutifs, soit 14 heures

### Dates et lieu

30 - 31 mars 2023 à Niort – [Date limite d'inscription](#) : 1<sup>er</sup> mars 2023

### Nombre de stagiaires

4 personnes minimum et 12 personnes maximum

### Coût pédagogique

740 € nets de taxes par personne

### Intervenant

Stéphane HERVE

### Objectifs pédagogiques

Maîtriser les techniques de négociation (stratégies, traitement des objections, profils de négociateurs...)

Découvrir et développer ses talents de négociateur

Gérer la contradiction, la déstabilisation, les situations inattendues

Argumenter efficacement, convaincre

Renforcer son pouvoir de persuasion (Présence, charisme, affirmation de soi)

Développer sa capacité à rebondir, son sens de la répartie, de façon constructive

### Méthodes pédagogiques

Exercices et jeux théâtraux à partir des attentes et besoins des participants

Improvisations et mises en situations professionnelles

Utilisation pertinente des techniques théâtrales : améliorer la performance individuelle

Une pédagogie centrée sur l'individu et les situations professionnelles de négociation

### Modalités d'évaluation

Mises en situations professionnelles le jour 2, avec évaluation selon une grille :

- ✓ La connaissance des techniques de négociation
- ✓ Les acquis en matière de capacité à argumenter, connaître, conduire une négociation constructive souple, efficace et durable.

Bilan oral et questionnaire de satisfaction à l'issue de la formation

Attestation de formation individuelle délivrée après la formation

## Affirmer ses talents de négociateur grâce aux techniques théâtrales et d'improvisation

### Contenu

- ✓ 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
  
- ✓ 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
  
- ✓ 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
  
- ✓ 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

### Indicateurs de résultats

Nouvelle formation, pas de statistiques