

IMPRO NEGO

Niveau 1



PUBLIC CONCERNÉ: Tout collaborateur amené à négocier en interne ou en externe de son entreprise



PRÉ-REQUIS: Aucun



PROFIL FORMATEUR: Cette formation Négociation raisonnée est animée par un intervenant expert en négociation et par un comédien formateur expert en improvisation théâtrale



OBJECTIF : A l'issue de la formation, les participants seront en capacité de mener des négociations en utilisant des tables d'intérêts réciproques



SOUS OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES :

Analyser de son mode de fonctionnement en situation de négociation

Maitriser une méthode complète et performante, et l'adapter en toute situation

Comprendre ce qui est négociable et ce qui ne l'est pas

Mobiliser lucidement « un état » de négociateur

Être autonome sur des clefs d'analyse de négociations (passées) et en cours

Acquérir un sens et des réflexes de négociateur

Travailler sur des clefs personnelles d'efficacité

Négocier la méthode de négociation, créer des effets vertueux autour d'un relation et d'une communication éthique

Partager des expériences, et mutualiser des pratiques en équipe



OUTILS PÉDAGOGIQUES :

Cette formation alterne des mises en situation de cas concrets de négociation et des exercices d'improvisation ciblés, pour un double levier de performance théorique (20%) et comportementale (80%)

Jeux de rôle



MODALITÉS PRATIQUES 2 jours consécutifs, hors situation de travail + ½ journée retours d'expériences 6 mois plus tard



VALIDATION DES ACQUIS:

Durant la formation : Test de validation d'acquis via un questionnaire négociation effectué par les participants en fin de jour 2 - Evaluations d'acquis en improvisation, selon les critères EPATEEE, réalisée par le formateur pour chaque stagiaire en fin de jour 1 et en fin de J2 - Par Barthélémy : l'entretien a-t-il été traité de manière juridiquement rigoureuse ?

A l'issue de la formation : Animation d'une séquence de retours des stagiaires, sur leurs acquis dans cette formation, effectuée par les deux formateurs, en fin de jour 2 ; Feedback effectué pour chaque stagiaire, par les formateurs, sur des axes de progrès en négociation (au regard de leur profil personnel et des 7 chainons) et des points d'amélioration au niveau comportemental. Document d'évaluation de la formation rempli par les stagiaires en fin de formation

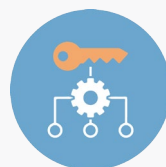
ACCESSIBILITÉ / HANDICAP

Nos formations sont a priori ouvertes à tous. Cependant en cas de doute, nous vous invitons à prendre contact directement avec nous, en amont de la formation, pour que nous puissions en discuter et au besoin adapter notre pédagogie et nos activités en fonction des situations d'handicap qui pourraient se présenter.



STRATÉGIE

- Une formation où le stagiaire est acteur : Une pédagogie pédocentrée où le formateur est ressource. L'idée est que chaque stagiaire s'approprie les nouveaux savoirs et commence à les tester lors de la formation
- Une pédagogie ludique car on apprend mieux dans le plaisir et en s'amusant
- Une pédagogie pragmatique (mise en situation de cas concrets, fiches méthodes) favorisant le partage : simulations par groupe de 3-4 stagiaires pour favoriser les échanges et l'émergence de la culture commune)



FACTEURS CLÉS DE SUCCÈS DE LA FORMATION

- Préparation en amont de la formation pour coller au réel et à la culture de l'entreprise
- Création d'un lâcher prise et d'un état d'esprit propice à l'apprentissage grâce aux séquences d'improvisation
- Co-animation dynamique
- Alternance rythmée de cas de négociation, débrief en plénière, séquence d'impro, feedbacks collectifs et individuels
- Formateur spécialiste de votre thématique et connaisseur de votre structure ou à minima de son secteur et des enjeux de vos métiers



DÉROULEMENT MACRO DE LA FORMATION

JOUR 1

Maitriser la méthode et performer en négociation
Acquisition d'une méthode complète, la capacité à « négocier la négociation » et faire de son interlocuteur un partenaire

Maitriser des clefs d'improvisation théâtrale,
Travailler sur ses réactions pour être à la fois « stratège et tacticien »

JOUR 2

Prendre du plaisir à négocier

Et en donner, repérer et agrandir les gâteaux, être plus compétitif que les autres négociateurs

Négocier la négociation, négocier la méthode

Convaincre et amener son interlocuteur sur les intérêts réciproques d'utiliser une méthode créative, éthique et raisonnée

Faire de l'éthique une richesse

Obtenir plus, obtenir mieux, maintenir la relation, via la création d'options fondées sur des intérêts réels



CONDITIONS

Tarif Inter : 380€ HT/ hors frais
Tarif Intra : 1650€ HT/jour/10 personnes
Lieu : France



CONTACT

06 32 60 38 50
laurent.pewzner@scene-experiences.fr



INDICATEURS QUALITÉ

Nombre de sessions animées depuis janvier 2021 : 12 sessions de 2 jours
Nombre de stagiaires formés : 288 soit 2016h de formation
Taux de satisfaction moyen : 98 %
« 100% de nos clients reconduisent cette formation une fois testée »

Délai d'accès : « Notre organisme de formation s'engage à répondre en 48h à toute demande d'information relative pour toute formation. Une fois le contact établi, nous envisagerons conjointement la date la plus appropriée en fonction de vos besoins et de vos enjeux. Sauf cas particulier, la mise en place de la formation pourra se faire dans le trimestre suivant votre commande.

IMPRO NEGO

Niveau 2



PUBLIC CONCERNÉ: Tout collaborateur amené à négocier en interne ou en externe de son entreprise



PRÉ-REQUIS: Formation exclusivement réservée aux personnes ayant suivi le niveau 1



PROFIL FORMATEUR: Cette formation Négociation raisonnée est animée par un intervenant expert en négociation et par un comédien formateur expert en improvisation théâtrale



OBJECTIF : A l'issue de la formation, les participants auront en main les outils leur permettant de mener des négociations avec des personnalités difficiles



SOUS OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES :

Appliquer une stratégie et des outils méthodologiques « à l'instant T » face à des personnalités difficiles
Négocier la négociation, négocier la méthode
Faire de son interlocuteur un partenaire
Apprendre à exercer une « pression raisonnée »
Rester lucide en situation, maîtriser ses réactions, gérer l'affect



OUTILS PÉDAGOGIQUES :

Questionnaire d'évaluation des acquis du niveau 1
Retour d'expériences
Jeux de rôles et trainings intensifs face à des interlocuteurs difficiles joués par le formateur
Entraînement sur des cas de négociation axé sur l'acquisition des 5 marches



MODALITÉS PRATIQUES: 2 jours consécutifs, hors situation de travail



VALIDATION DES ACQUIS:

Durant la formation: Test et corrigé d'acquis du niveau 1 via un questionnaire effectué au début de la session – Partage d'expériences et réactivation mémoire sur le niveau 1

Evaluations d'acquis sur des critères comportementaux observables en situation de négociation
Accompagnement individualisé

A l'issue de la formation : Animation d'une séquence de retours des stagiaires effectuée par les deux formateurs, en fin de jour 2 ; Feedback effectué pour chaque stagiaire, par les formateurs, sur des axes de progrès en négociation et des points d'amélioration au niveau comportemental. Questionnaire d'évaluation des acquis en fin de formation sur la partie négo et document synthèse des comportements observés sur la partie comportement.

Document d'évaluation de la formation rempli par les stagiaires en fin de formation

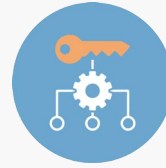
ACCESSIBILITÉ / HANDICAP

Nos formations sont a priori ouvertes à tous. Cependant en cas de doute, nous vous invitons à prendre contact directement avec nous, en amont de la formation, pour que nous puissions en discuter et au besoin adapter notre pédagogie et nos activités en fonction des situations d'handicap qui pourraient se présenter.



STRATÉGIE

- Une formation où le stagiaire est acteur : Une pédagogie pédocentrée où le formateur est ressource. L'idée est que chaque stagiaire s'approprie les nouveaux savoirs et commence à les tester lors de la formation
- Une pédagogie ludique car on apprend mieux dans le plaisir et en s'amusant
- Une pédagogie pragmatique (mise en situation de cas concrets, fiches méthodes) favorisant le partage : simulations par groupe de 3-4 stagiaires pour favoriser les échanges et l'émergence de la culture commune)



FACTEURS CLÉS DE SUCCÈS DE LA FORMATION

- Préparation en amont de la formation pour coller au réel et à la culture de l'entreprise
- Création d'un lâcher prise et d'un état d'esprit propice à l'apprentissage grâce aux séquences d'improvisation
- Co-animation dynamique
- Alternance rythmée de cas de négociation, débrief en plénière, séquence d'impro, feedbacks collectifs et individuels
- Formateur spécialiste de votre thématique et connaisseur de votre structure ou à minima de son secteur et des enjeux de vos métiers



DÉROULEMENT MACRO DE LA FORMATION

JOUR 1

Rappel des clés du niveau 1

Retours d'expériences et réactivation mémoire sur le niveau 1
Synthèses de négociations réalisées depuis le niveau 1 -
Identification de clefs de performance, de gains réalisés -
difficultés et axes de progrès
Introduction du niveau 2 et questionnaire gens difficiles

Qu'est-ce qu'une négociation difficile

Introduction à la stratégie du contournement - Les 5 obstacles, les 5 marches
1ère mise en situation de négociation - Travail sur les émotions (les siennes, celles de son interlocuteur)
Présentation des marches 1 et 2 : Monter au balcon / Passer dans son camp

JOUR 2

Rappel des marches 1 et 2

2nde mise en situation de négociation

Présentation des marches 3 et 4

Ne pas rejeter mais recadrer / Lui faire un pont d'or
Recadrer les tactiques - Impliquer son interlocuteur
3ème mise en situation de négociation - Personnalités difficiles

Présentation de la marche 5

Utiliser son pouvoir pour éviter un « NON » sans détériorer la relation
Rappel des 5 marches - Débrief des deux journées



CONDITIONS

Tarif Inter : 410€ HT/Jour/ hors frais
Tarif Intra : 3600€ HT/jour/10 personnes
Lieu : France



CONTACT ET INSCRIPTION

06 32 60 38 50
laurent.pewzner@scene-experiences.fr



INDICATEURS QUALITÉ

Nombre de sessions animées depuis janvier 2021 : 7 sessions de 2 jours
Nombre de stagiaires formés : 63 soit 882h de formation
Taux de satisfaction moyen : 98 %

Délai d'accès : « Notre organisme de formation s'engage à répondre en 48h à toute demande d'information relative pour toute formation. Une fois le contact établi, nous envisagerons conjointement la date la plus appropriée en fonction de vos besoins et de vos enjeux. Sauf cas particulier, la mise en place de la formation pourra se faire dans le trimestre suivant votre commande.



<scène
experiences>

Qualiopi
processus certifié

🇫🇷 RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée
au titre des catégories d'actions suivantes :

ACTIONS DE FORMATION

DÉLIVRÉE PAR



ICPF

CERTIFICATION
QUALITÉ



Accréditation
N° 5-0616
Portée disponible
sur www.cofrac.fr