

## Négocier: Professionnaliser ses tactiques, techniques et comportementales



### PROFIL PARTICIPANT

Dirigeants, acheteurs, commerciaux désirant professionnaliser leur approche de la négociation.

### PRÉREQUIS

Être dans une fonction nécessitant de négocier et gérer la relation avec des partenaires externes et/ou internes.

**DURÉE** 2 jours, 14 heures

### PROGRAMMATION 2020

- 17 et 18 juin
- 14 et 15 octobre
- 09 et 10 décembre

### INTER ou INTRA ENTREPRISES

Lieux INTER:

- Rhône-Alpes Auvergne  
Lyon ou La Tour de Salvagny (69890)

- PACA  
Avignon intra-muros (84000)

### OBJECTIFS

#### Savoir-faire

- Construire la stratégie et la tactique de négociation
- Utiliser des outils de modélisation simples et performants
- Appliquer la tactique et gérer la relation en toutes situations

#### Savoir-être

- Apprendre - à mieux se connaître (mécanismes de stress et de ressourcement)  
- à gérer sa posture et ses comportements  
- à créer le lien et gérer la relation en temps réel

### POINTS FORTS

- **Pédagogie interactive** exposés et mises en situation: ancrer l'apprentissage
- **Cas concrets participants** travail sur les situations, échanges d'expériences
- **Etudes de cas progressives** application de tous les éléments appris
- **Formation Action** pratique et échanges d'expériences
- **Vidéos études de cas** feedback temps réel du formateur, debriefing collectif

### METHODES PÉDAGOGIQUES

- **Approche systémique comportementale de la négociation**
- **Modélisation des situations**
- **Pratique rythmée par les études de cas progressive**
- **Enregistrements vidéo des négociations, conservés par les participants**

### PROGRAMME

#### 1 - Préparer la négociation

- Identifier la typologie de négociation
- Inventorier les risques
- Définir, quantifier et prioriser les clauses
- Bâtir l'argumentaire
- Définir les objectifs et la stratégie
- Construire la matrice de contrepartie
- Définir la tactique

#### 2 - Acquérir les méthodes et outils de négociation

- La structure du langage
- L'écoute active
- Les techniques de questionnement
- Les biais cognitifs et les pièges dans la relation: engagement, ancrage psychologique
- Les effets de la posture sur le stress: être à l'aise dans des contextes difficiles
- Création et maintien de la relation

Mises en situation filmées  
4 études de cas  
progressives)  
Débriefings individuels

#### 3 - Développer son savoir-être et ses capacités relationnelles en négociation

- Développer son assertivité: s'affirmer dans le respect de l'autre
- Identifier les mécanismes naturels de stress: diagnostic personnel, les drivers
- Modéliser les comportements de manipulation: triangle de KARPMANN ®
- Décoder la stratégie des commerciaux: déclencheurs psychologiques de la vente
- Éléments de systémique: stratégie comportementale de Palo-Alto en négociation

## Négocier: Professionnaliser ses tactiques, techniques et comportementales



Gabriel COLOM

Bureau principal  
4 rue des Roches  
69890 La Tour de Salvagny

Bureau secondaire & lieu de formation et séminaire  
31 Bd Raspail  
84000 Avignon

06 311 836 56  
Gabriel.colom@progcens.com  
[www.progcens.com](http://www.progcens.com)



Partenaire



### Évaluation

- De la formation: suivant des critères de réponse aux attentes / respect du programme et des objectifs annoncés / Animation de la formation / Documentation / Utilité de la formation
- Des compétences acquises

### Reconnaissance

Une attestation de formation est remise à l'issue des 2 jours à chaque participant, comprenant une évaluation qualitative des connaissances acquises.

### Animateur: Gabriel COLOM

**Ingénieur des Ponts et Chaussées**  
**MBA Collège des Ingénieurs**  
**Executive Program à l'ESCP Business School**

**Depuis 2010, j'accompagne les dirigeants et leurs équipes vers une performance pérenne en développant les compétences managériales, de Leadership et relationnelles.**

Auparavant, j'ai exercé pendant 14 ans chez Saint-Gobain des fonctions d'ingénieur, directeur financier et achats puis de secrétaire général de filiale.

Puis pendant 8 ans chez KPMG Advisory, j'ai piloté 90 missions de conseil et formation auprès d'équipes dirigeantes de TPE/PME/ME, groupes, organismes et collectivités.

- Coach certifié RNCP niv. 6 (EU) , supervisé
- Praticien PNL & systémique de Palo-Alto
- Formateur et coach agréé Process Communication®
- Interventions en Français et Anglais