

RENFORCEZ VOTRE FORCE DE CONVICTION ET DE NÉGOCIATION

■ Objectifs

Force de conviction

- Savoir affirmer avec force mais sans violence, sa valeur, ses prestations, son éthique et ses demandes
- Savoir porter un argumentaire avec conviction
- Apprendre à se préserver au sein de relations tendues
- Faire face à des personnalités difficiles
- Et au final, savoir convaincre et susciter l'adhésion

Négociation

- Repérer les différents types de personnalités les différents types de négociateurs.
- Savoir se préparer et préparer sa négociation
- 4 Grandes règles de la négociation
- Savoir repérer et gérer les manipulations et stratégies de négociation
- Être concis et précis
- Savoir conclure une négociation

■ Public concerné

Toute personne désirant renforcer sa force de conviction et de négociation, notamment les professionnels qui doivent vendre leurs prestations ou gérer des situations délicates

■ Pré-requis

Aucun

■ Programme

Matin : Force de conviction 4 h

La force de conviction ne se théorise pas, elle se développe par des exercices pratiques : Seul face au groupe, deux à deux ou en sous-groupes.

- Valoriser son image intérieure
 - Accepter et revendiquer ses points forts
 - Reconnaître et utiliser ses points faibles
 - Développer une attitude intérieure de soutien de soi
- Amplifier et utiliser ses émotions positives
 - Susciter en soi-même l'envie, l'enthousiasme et l'énergie
- Découvrir sa propre image telle que perçue par les autres
 - Jeux de rôles collectifs de connaissance de soi
 - Mon attitude face à un autre personne
 - Mon attitude face au groupe
- Oser des modes d'expression hors de sa zone de confort
- Tenir le fil de son argumentaire
- Fortifier son autorité 'tranquille' mais ferme

Après-midi Négociation 4 h

Se préparer et préparer la négociation

- Compréhension des mécanismes de la négociation.
 - Différencier les objectifs réels des demandes apparentes
 - Clarifier les concessions acceptables et les contreparties souhaitées.
 - Les 4 grandes règles de la négociation
 - L'art de la persuasion
 - Stratégies classiques de la négociation
- Mises en pratique de négociation face à un acteur professionnel :
 - **80% du temps consacré à la pratique**

■ **Méthodologie :**

Pédagogie ascendante et pratique :

1. **Pratique**

Toutes les séquences d'apprentissage commencent par des mises en pratique.

Les sujets de ces mises en pratique sont soit directement issus du quotidien des participants, soit fictionnels et proposés par le formateur.

2. **Débriefings personnalisés**

A l'issue de chaque exercice, les participants progresseront grâce à un débriefing personnalisé et bienveillant.

3. **Échanges**

Ces exercices sont également l'occasion d'échanges d'expériences et de bonnes pratiques entre les participants. L'intelligence collective est sans cesse sollicitée.

4. **Apports théoriques**

En fin de chaque séquence, et seulement à la fin, quelques apports théoriques sont faits. L'objectif est de synthétiser ce qui a été découvert par le groupe et de donner du contexte.

■ **Formateur**

Daniel JEAN a une triple compétence de comédien, de psychologue et de formateur. Il est notamment diplômé de l'École Nationale Supérieure d'Art et Techniques du Théâtre, du Conservatoire National Supérieur d'Art Dramatique et d'un Master of Applied Psychology (University of Santa Monica. Los Angeles)

Il a fondé et dirigé pendant 10 ans un organisme de formation (Actissima)

Il travaille depuis 2013 au Théâtre à la Carte en tant que comédien, formateur et auteur.

Il intervient en formation et animation auprès de grandes entreprises, d'organisations professionnelles, de collectivités territoriales, d'institutions (Hôpitaux, univers carcéral, Centres d'Aide par le Travail)

Il écrit pièces et saynètes à destination du monde de l'entreprise (mises en situation. apostrophes. Quizz).

■ **Durée:**

De 9h à 13h et de 14h à 18h, soit 8h par stagiaire

■ **Lieu :**

AKUIT, 14, rue des Volontaires 75015 PARIS

■ **Tarif**

600 € TTC

480 € TTC consultants Akuit