NÉGOCIATIONS TENDUES, MAÎTRISEZ LA RELATION ET MAXIMISEZ VOS CHANCES DE SUCCÈS

Les négociations tendues se caractérisent par plusieurs éléments, parfois tous réunis, lors des négociations commerciales à forts enjeux :

• Les conflits d'intérêts : les négociateurs focalisent leur attention sur les intérêts divergents et affirmes leurs positions en tentant de faire le moins de concessions possibles.

• La pression psychologique : Au moins l'une des deux parties triche, ou recours à des moyens déloyaux pour exercer une pression psychologique sur l'autre partie. Toutes les tactiques de déstabilisations peuvent être employées, comme la manipulation du temps, les leurres, les fausses sorties, le chantage, les menaces diverses et variées…

• La communication agressive ou défensive : les négociateurs peuvent utiliser des stratégies de négociations plus agressives, utiliser des attaques personnelles, ou au contraire adopter une communication défensive et considérer chaque objection comme une attaque, voire rompre la relation pour se protéger. Des blocages de la négociation peuvent survenir, faute d'avoir pu construire un schéma relationnel suffisant.

• Les émotions fortes : Les échanges peuvent devenir émotionnellement chargés, avec du stress parfois important pour les protagonistes et dans un climat de défiance qui compliquent fortement la recherche de solutions et d'accords constructifs.

Dans ces conditions, la gestion du stress, des émotions, une bonne maitrise des relations interpersonnelles, des comportements adaptés et la mise en œuvre de stratégies de négociation intégrative (constructive), donnent aux négociateurs qui maitrisent ces compétences, un avantage indéniable.

Public concerné & prérequis

•Cette formation s'adresse à toute personne impliquée dans les négociations à forts enjeux commerciaux : Directeurs Commerciaux, Comptes clés, Grands Comptes, Directeurs des Ventes, responsables juridiques, logistiques, responsables des achats…

•Pas de prérequis exigé. Il est préférable d'avoir une expérience des entretiens de négociation.

Méthodes et outils

•Le nombre de participants minimum est de 6 et ne peut en aucun cas dépasser 12.

•Les participants sont invités à porter des tenues vestimentaires souples et confortables.

•Chaque participant va expérimenter les éléments théoriques grâce aux ateliers de mise en pratique.

•Pratique de la cohérence cardiaque, de la Programmation Neuro Linguistique et de la Mindfulness Based Stress Reduction.

Modalités d'évaluation

•Evaluation des acquis de chaque participant grâce à des études de cas, des cas pratiques, des Quiz…

Prix

• **990**€ HT (1 188€ TTC) par participant.
• Intra possible sur demande : contact@irfd.eu
• Cette formation donne lieu à une convention et peut être prise en charge par votre OPCO.

Objectifs

A l'issue de la formation, chaque participant sera capable de :

• Identifier leurs sources personnelles de stress pour y répondre de manière agile.
• Maintenir une relation constructive durant la négociation en déployant leur assertivité.
• Focaliser leur intention sur les facteurs clés de succès de leur négociation et les bonnes pratiques associées.

Programme de la formation

ACCUEIL, PRÉSENTATION ET CADRAGE DE LA FORMATION

IDENTIFIER SES SOURCES PERSONNELLES DE STRESS POUR Y RÉPONDRE DE MANIÈRE AGILE.

- Comprendre les mécanismes du stress et leurs effets
- Reconnaître ses stresseurs personnels en période de négociation pour les apprivoiser
- Acquérir des techniques de gestion du stress, de la Cohérence Cardiaque à la Pleine Conscience

MAINTENIR UNE RELATION CONSTRUCTIVE DURANT LA NÉGOCIATION EN DÉPLOYANT SON ASSERTIVITÉ.

- Se préparer mentalement à un entretien difficile pour être dans les conditions optimales
- Déjouer les tactiques de déstabilisation et alimenter le climat de confiance
- Rester maître de soi et déployer sa pleine présence pour maintenir l'équilibre du pouvoir

FOCALISER SON INTENTION SUR LES FACTEURS CLÉS DE SUCCÈS DE SES NÉGOCIATIONS ET LES BONNES PRATIQUES ASSOCIÉES.

- Se fixer des objectifs personnels et s'engager dans les actions qui permettrons de les atteindre.
- Mettre en place des routines permettant de cultiver ses ressources internes et de mieux gérer son stress.

PLAN D'ACTION INDIVIDUEL

- Bilan des apprentissages et axes de progrès individuels
- Définition des objectifs et plans d'action

BILAN DE LA FORMATION

Durée, date(s) & format(s)

1 journée de 09h00 à 17h30 (soit 7 heures)
- **le vendredi 23 avril 2027**
- **le vendredi 24 septembre 2027**

Présentiel : formation délivrée à Lyon



Philippe DUVOCELLE
Consultant, formateur et coach, expert en stratégies de négociations intégratives



Patrick BORNE
Coach et formateur et expert en arts martiaux