



## Entraînement à la négociation commerciale

---

### L'image vous donne la parole



## Participants

- Vendeurs, attachés commerciaux
- Ingénieurs d'affaires,
- Cadres liés à une activité commerciale,
- Dirigeants appelés à conduire des négociations.

## Durée et prix

1 590 euros par personne  
3 jours, déjeuners compris  
pour 8 à 12 participants.

## Lieu de formation

I.D.S. - Institut de  
Développement du Séminaire,  
Un hôtel particulier du XVIIème  
au centre de Paris qui offre espace et  
confort propice à une bonne  
pédagogie instrumentalisée.

IDS - 6 rue Beauregard, Paris 2



## Les intervenants

Ayant une parfaite connaissance  
de l'entreprise, ce sont des spécialistes  
dans leurs domaines respectifs.

### **Philippe REBIERE - négociation**

Docteur en Sciences de gestion  
MBA de l'IAE  
Auteur de cas de stratégie  
Interventions pédagogiques en écoles de  
commerce, en entreprises et à l'Université  
Références : EDF, EDHEC, Havas

### **Luc FACCHETTI - image**

Ingénieur ESME  
Réalisateur  
Doctorant en recherches  
cinématographiques  
Films d'entreprise, documentaires TV  
Interventions pédagogiques en entreprises  
et à l'Université  
Références : THALES, ELF, Le Louvre

contact téléphonique :  
IDS - 01 40 13 02 01

## Organisme de formation

Pragmatic Productions,  
8 rue d'Alembert 75014 Paris  
fax : 01 43 27 53 60  
E-mail : pragmaticprod@online.fr  
Site : www.pragmatic.online.fr

N° de déclaration à la Formation Continue  
11752666475

## Bénéfices pour les participants

Cette formation basée sur des négociations simulées permettra aux participants de :

- S'entraîner** à des pratiques de négociation,
- Acquérir** une méthode de préparation,
- Repérer** leurs réactions en situation limite,
- Développer** une meilleure maîtrise d'eux-mêmes.

L'analyse, en différé de situations vécues par les acteurs du jeu de rôles, active et accélère le processus de changement de chacun dans un cadre méthodologique.

Se voir en action, s'analyser avec l'aide du groupe et du formateur puis pouvoir recommencer et se rendre compte des progrès réalisés sont les atouts irremplaçables de l'image.

## Bénéfices pour l'entreprise

Une seule séance de formation permet d'intégrer à la fois les approches méthodologiques et comportementales qui s'avèrent être des dimensions clé du management.

Dans une approche globale, l'entreprise peut maîtriser la complexité d'une situation de négociation.

La simulation aide les collaborateurs de l'entreprise à mieux décoder les stratégies de l'autre tout en affinant leurs propres réponses : ils ont un coup d'avance.

## Atouts pédagogiques

La présence de **deux animateurs** complémentaires donne à la session son pouvoir formateur unique tant sur le plan de la conduite de la négociation (méthodologie) que sur celui de la maîtrise à dominer son comportement (pouvoir de l'image), et atteindre un réel plaisir de négocier.

## Programme

### Jour 1

#### *Matin*

Fondements de la négociation et conditions de sa mise en œuvre.  
Préparation de la négociation.  
Les outils du négociateur : savoir s'exprimer, argumenter, réfuter, exercer une influence.

#### *Après-midi*

Jeux de rôles filmés.

### Jour 2

#### *Matin*

Stratégies et tactiques de négociation.

Décodage des images : attitudes, regards, positions dans l'espace.

#### *Après-midi*

Jeux de rôles modifiés suivant les analyses critiques et le vécu.

### Jour 3

#### *Matin*

Analyse esthétique des visuels avec arrêts sur image.

#### *Après-midi*

Modèles de négociation constructive  
L'art de la manœuvre.