



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.

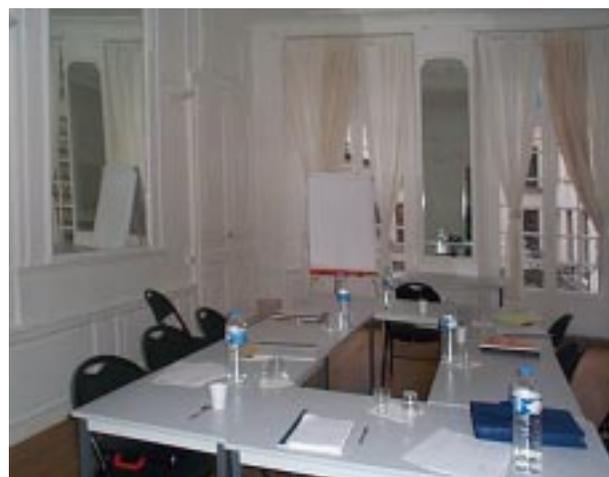
Durée et prix

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, refuter, 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.