



INITIATION À LA NÉGOCIATION

à l'aide du modèle Homo Emoticus (niveau 1)

LES OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES DE FORMATION

A l'issue de la formation le stagiaire sera capable de :

- Connaître les différents registres émotionnels de la négociation (menace, récompense, séduction, douceur, supplique, culpabilisation, justice, humour, flatterie, franchise/sincérité) ;
- Savoir se préparer émotionnellement à entrer en négociation, même avec des partenaires difficiles ;
- Savoir préparer une stratégie émotionnelle de négociation ;
- Savoir conduire la négociation en minimisant les émotions négatives et maximisant les émotions positives ;
- Savoir fléchir la volonté d'autrui par l'activation des émotions appropriées ;
- Savoir viser un accord générateur d'émotions positives partagées.

PUBLIC VISÉ

Toute personne désireuse d'améliorer ses capacités de négociation.

NIVEAU DE CONNAISSANCES PRÉALABLES REQUIS

Aucun prérequis n'est nécessaire pour cette formation.

LA DURÉE DE FORMATION

Durée de la formation : **8 heures.**

LES MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

La formation s'effectue **en présentiel.**

La formation est constituée :

- d'une **partie théorique** (en début de formation, des supports pédagogiques seront mis à la disposition de chaque stagiaire sous format PDF).
- d'une **partie pratique** (questionnaire d'auto-diagnostic, partage d'expérience entre pairs, jeux de rôles, exercices de co-développement).

CONTENU DÉTAILLÉ DE LA FORMATION

La formation se déroule sur **1 journée**.

MATINÉE

9h **Le rôle des émotions dans la négociation (1h45)**

Objectif pédagogique : Connaître les différents registres émotionnels de la négociation ; Savoir se préparer émotionnellement à entrer en négociation, même avec des partenaires difficiles ; Savoir préparer une stratégie émotionnelle de négociation

Contenu théorique (45 mn)

Les registres émotionnels de la négociation (menace, récompense, séduction, douceur, supplique, culpabilisation, justice, humour, flatterie, franchise/sincérité)

La préparation émotionnelle personnelle vis-à-vis de la partie adverse

La préparation d'une stratégie émotionnelle de négociation

Contenu pratique (1h)

Questionnaire d'auto-diagnostic sur ses registres émotionnels de la négociation

Partages d'expérience entre pairs

Élaboration d'un plan d'action personnel

10h45 Pause (15 mn)

11h **La conduite émotionnelle de la négociation (1h45)**

Objectif pédagogique : Savoir conduire la négociation en s'efforçant de minimiser les émotions négatives et de maximiser les émotions positives ; Savoir viser un accord générateur d'émotions positives partagées

Contenu théorique

Les biais cognitifs de l'aversion à la perte et à la perte de liberté

Savoir se faire danger, levée d'obstacle, perfection et don

Connaître les registres de paroles et d'actions menaçantes, séduisantes, édifiantes, bienveillantes

Savoir dissiper un danger et un obstacle ou générer une perfection et un don dans l'enjeu de la négociation

Savoir user des prises de supériorité et d'infériorité verbales et non verbales

Savoir éviter les écueils de la négociation (humiliation, blocage, dispute)

Savoir rompre une négociation

Savoir sortir du blocage

Savoir prendre une initiative constructive

Savoir viser un accord générateur d'émotions positives partagées

12h45 Pause-déjeuner (1h15)

APRÈS-MIDI

14h **Exercices pratiques (1h45)**

Questionnaire diagnostique d'une situation personnelle conflictuelle

Jeux de rôle (*mises en situation* et application de la théorie exposée dans la matinée)

15h45 Pause (15 mn)

16h **Exercices pratiques (1h45)**

Jeux de rôle (*mises en situation* et application de la théorie exposée dans la matinée)

17h45 **Test d'évaluation et bilan de la journée (15mn)**

L'ENCADREMENT DE L'ACTION DE FORMATION

Thierry Paulmier, Docteur ès sciences politiques et formateur à l'intelligence émotionnelle depuis 8 ans.

LES MOYENS D'ÉVALUATION MIS EN ŒUVRE ET SUIVI

- Une **feuille d'émargement** sera distribuée, datée et signée chaque jour (matin et après-midi) par chaque stagiaire et par notre formateur.
- Le **contrôle des acquis** s'effectue tout au long de la formation validant chaque étape par des mises en situation pratiques par des exercices pratiques et en fin de formation par **une mise en situation** - Cas pratique.

Une **évaluation des acquis et montées en compétences de chaque stagiaire sera effectuée par notre formateur** en fin de formation et remise à chacun ainsi qu'un **certificat de réalisation** (attestation de présence et de réussite) après évaluation des compétences par le formateur.

Un **questionnaire de satisfaction** de la formation sera remis à chaque stagiaire le dernier jour de formation.

CONDITIONS D'ACCÈS ET MODALITÉS D'INSCRIPTION

Pour tout contrat conclu à distance ou hors établissement, l'inscription s'effectue au minimum 14 jours ouvrés (à partir de la date de signature du contrat) avant la formation, tout d'abord par une prise de contact (afin d'évaluer vos attentes) par mail : **paulmierthierry@gmail.com** ou par téléphone au **07 63 19 82 44**, afin de respecter un délai de rétractation légal avant de commencer la formation.

L'entrée en formation est accordée sous réserve de prérequis et elle est validée à la suite d'un entretien téléphonique dont l'objectif est de collecter les besoins du bénéficiaire et de prendre en compte ses attentes.

Lors de cet échange nous informons le bénéficiaire sur le calendrier, la durée et le lieu de la formation, les objectifs visés, les évaluations, l'organisation et le déroulement, ainsi que les possibilités de financement de l'action.

Une convention de formation, accompagnée d'un devis, est ensuite adressée pour validation par le bénéficiaire (employeur ou individu) et sera à compléter et à nous retourner daté et signé afin de finaliser votre inscription.

Un questionnaire individuel de positionnement sera remis en amont de la formation à chaque stagiaire afin de pouvoir évaluer au mieux les besoins, les attentes et les objectifs de chacun.

TARIF

Le coût total de la formation s'élève à **960 € TTC** (dont TVA 20%).

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

La loi du 5 septembre 2018 pour la « liberté de choisir son avenir professionnel » a pour objectif de faciliter l'accès à l'emploi des personnes en situation de handicap.

Notre organisme tente de donner à tous les mêmes chances d'accéder ou de maintenir l'emploi.

Nous pouvons adapter certaines de nos modalités de formation, pour cela, nous étudierons ensemble vos besoins.

Pour toute question, merci de contacter **Thierry Paulmier : paulmierthierry@gmail.com - 07 63 19 82 44**.

CONTACT

Thierry Paulmier : paulmierthierry@gmail.com - 07 63 19 82 44.