



PROFILER SON ADVERSAIRE

L'ANALYSE MORPHOGESTUELLE
Un outil majeur de décryptage des comportements

CETTE FORMATION EST DESTINÉE AUX NÉGOCIATEURS, POURTANT D'EXPÉRIENCE, S'AVOUANT FORTEMENT DESTABILISÉS QUAND LA TENSION DEVIENT TROP FORTE OU QUE L'AFFECT DE LEUR INTERLOCUTEUR L'EMPORTE SUR TOUS LES ARGUMENTS ET LES INTÉRÊTS EN JEU.

ELLE A POUR OBJECTIF DE LES RENDRE CAPABLES DE POUSSER LEURS PIONS TOUT EN ÉVALUANT LES RÉACTIONS DE LEURS INTERLOCUTEURS ET EN DÉCRYPTANT EN TEMPS RÉEL LEURS INTERACTIONS AVEC EUX.

Objectifs

- Saisir toute la portée du comportement observable dans la conduite d'une négociation
- Gommer les tensions et malentendus dus à des incompréhensions comportementales
- Dédramatiser le degré de capacité de nuisance supposée de ses interlocuteurs
- Acquérir une méthode d'observation de ses interlocuteurs sur la base de critères aisément identifiables,
- Intégrer les indices non verbaux propres à chacune des phases d'une négociation
- décrypter les tactiques de mise en scène de la partie adverse pour ajuster ses attitudes et «mentaliser» sa tactique de réponse.

PROGRAMME

Le contexte psychologique d'une négociation

Le négociateur observateur et acteur.

La conduite d'une négociation sur le plan comportemental

Le décryptage des comportements gestuels, source irremplaçable d'informations

Un code d'observation à instituer

Les 3 segments expressifs de la gestuelle et leur fonction en négociation

1ère Partie : À QUI AVONS-NOUS AFFAIRE ?

- D'après quelles attitudes peut-on définir un profil ?
- Quels sont les schémas de comportement à retenir en négociation ?
- Est-il introverti ? extraverti ?
- Avec quelle incidence sur sa manière de conduire ses négociations ?
- À quoi est-il vulnérable ?

2ème Partie : L'ÉVALUATION DU RAPPORT DE FORCES

- La manière de poser le différend et d'instaurer la tension
- La phase d'entendement au cœur du passage de l'émotion à la raison
- Le principe de la bascule
- Comment mon interlocuteur vit un conflit ?
- Quel est son degré d'émotivité ? Comment les manifeste-t-il ?
- Son seuil de tolérance au stress direct, mais aussi indirect ?

3ème Partie : LE MANIEMENT DES TACTIQUES

- La manière de vivre un face à face
- Les trois critères d'observation des gestuelles d'échange et d'affrontement
- Les positionnements de confrontation
- Les tactiques employées
- Leurs effets recherchés chez l'adversaire
- Les ripostes et parades

Public concerné

Tout négociateur, mais aussi avocat, médiateur, désireux de détenir cette précieuse expertise, afin de conduire leurs négociations dans toute leur plénitude.

Durée : 2 jours

Frais de participation : 4750€ HT en intra-entreprise
680€ HT / Personne en intergroupe de 6 à 12 personnes