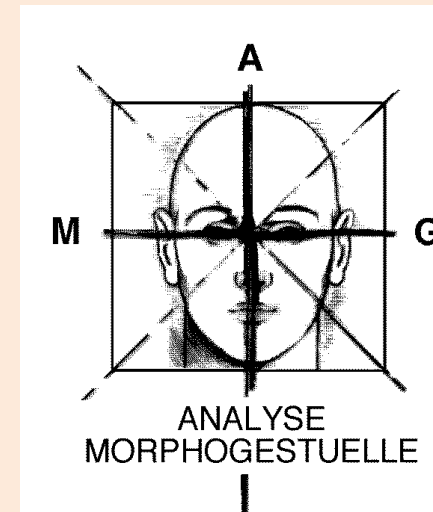
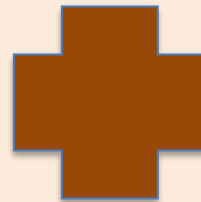


**COMMENT DEVENIR UN NÉGO-ANALYSTE**  
**capable d'associer en même temps négociateur**  
**et analyser en direct son interlocuteur**



**NEGORISK™**

**BODY-SPEAKING**

## **LE NÉGO-ANALYSTE**

FRUIT DE LA SYNTHÈSE ENTRE UNE APPROCHE RATIONNELLE ET UNE APPROCHE COMPORTEMENTALE DE LA NÉGOCIATION, LE NÉGO-ANALYSTE EST À LA FOIS UN NÉGOCIATEUR CLASSIQUE ET UN ANALYSTE COMPORTEMENTAL

DOTÉ DE CETTE DOUBLE COMPÉTENCE, LE NÉGO-ANALYSTE SE MONTRE EN MESURE DE PORTER, AVEC UNE EFFICACITÉ DÉMULTIPLIÉE, UN REGARD COHÉRENT SUR LE JEU COMPLEXE DES INTERACTIONS, VERBALES ET NON VERBALES, QUI PARTICIPENT À L'ATTEINTE DE SON OBJECTIF ET CONDITIONNENT LA QUALITÉ DE SA RELATION À L'AUTRE.

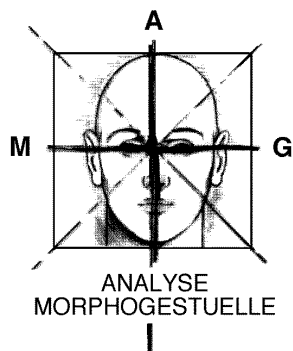
## 2 approches de négociation





## **LA RÉFÉRENCE DES NÉGOCIATIONS EN CONTEXTE DÉGRADÉ.**

LA MÉTHODE TINA S'APPLIQUE À DES OBJECTIFS DE PRÉSERVATION D'INTÉRÊTS QUI NE CORRESPONDENT PLUS AUX PRINCIPES D'UNE NÉGOCIATION RAISONNÉE, NI À LA VOLONTÉ COMMUNE D'ABOUTIR À UN ACCORD GAGNANT-GAGNANT.



## **UN OUTIL SANS ÉGAL D'AUDIT CORPOREL DE PERSONNALITÉ**

L'ANALYSE MORPHOGESTUELLE EST UNE MÉTHODE D'IDENTIFICATION DE LA PERSONNALITÉ À PARTIR DES ASPECTS EXPRESSIFS ET ÉVOLUTIFS DE SON COMPORTEMENT CORPOREL.

### **AVEC UNE SPÉCIALISATION : LE BODY-SPEAKING**

PART DU LANGAGE CORPOREL PROPRE À CHACUN ET REPRÉSENTATIF DE SA PERSONNALITÉ, DANS SA MANIÈRE GESTUELLE CARACTÉRISTIQUE D'ÊTRE ET DE SE COMPORTEUR DANS SA RELATION AVEC LES AUTRES.

## MODULE 1 : LA DIMENSION RATIONNELLE D'UNE NÉGOCIATION

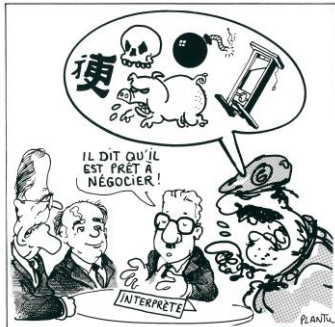
# « SAVOIR INVERSER UN RAPPORT DE FORCES À SON AVANTAGE »

La façon dont  
le négociateur  
**RAISONNE**



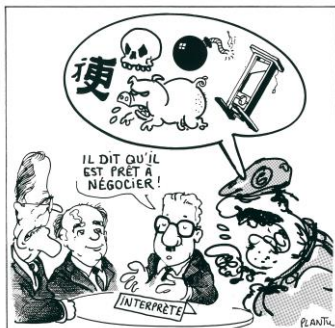
Ce module porte sur le versant rationnel d'une négociation où dominant les conflits d'intérêt dans un climat de tension élevée. Vous y apprendrez comment vous avez le pouvoir d'inverser à votre avantage la dynamique des rapports de forces en présence, grâce à toute une gamme de techniques et de stratégies gagnantes.

# Module 1 « SAVOIR INVERSER UN RAPPORT DE FORCES À SON AVANTAGE »



<p><b>1</b> <b>Introduction</b> <b>et</b> <b>INSTAURATION</b> <b>DE LA TENSION</b></p>	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Les bases d'une négociation,</li><li>▪ ses trois points d'appui</li><li>▪ un processus en 2 temps</li><li>▪ le principe de la tension pour poser les bases de la négociation</li><li>▪ son déclenchement et sa dynamique</li><li>▪ l'opposition de deux postures - le négociateur offensif - le négociateur défensif</li><li>▪ les pièges d'une tension organisée • les effets destructeurs d'un stress mal géré.</li></ul>
<p><b>2</b> <b>IDENTIFICATION</b> <b>DES CHAMPS ET</b> <b>DES ACTEURS DE</b> <b>TENSION</b></p>	<ul style="list-style-type: none"><li>• les rapports de force en présence</li><li>▪ la demande annoncée</li><li>• le SWOT</li><li>• la répartition de la valeur, véritable enjeu de la négociation commerciale - • les tactiques rationnelles d'approche,</li><li>▪ les différents choix tactiques d'approche qui en résultent.</li></ul>





### 3 NEUTRALISATION DES CHAMPS ET DES ACTEURS DE TENSION

- la construction d'une proposition
- le choix de l'angle d'attaque et des moyens
- la technique d'émiettement du différend
- les techniques de maniement des objets
  - le paquet - le salami - l'élargissement - la globalisation.....
- leur principe, leur opportunité, leurs avantages, leurs inconvénients.

### 4 MARCHE VERS L'ACCORD

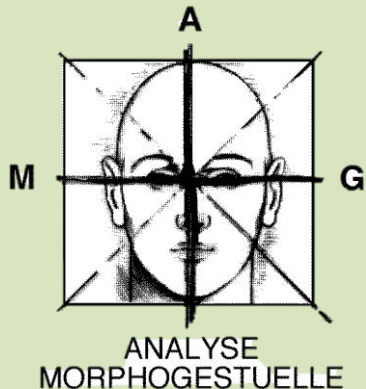
- la démarche d'ouverture
- la construction d'une démarche concessionnelle
- les 7 commandements d'une concession
- les trois types de résistance possibles
- les critères d'évolution d'une négociation
- sa conclusion et la prise en compte de son issue.



## MODULE 2 : LA DIMENSION COMPORTEMENTALE D'UNE NÉGOCIATION

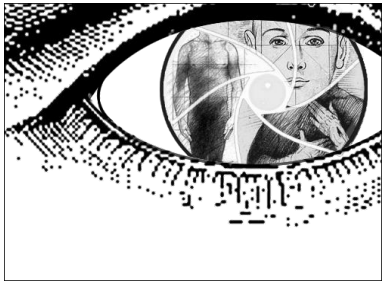
### « FAITES DE VOS YEUX UNE FORCE EN NÉGOCIATION »

La façon dont  
le négociateur  
**RÉAGIT**



Ce module présente une démarche novatrice de recensement des invariants gestuels du body-speaking par lesquels un négociateur révèle ce qu'il est et comment il interagit dans une confrontation.

## Module 2 « FAITES DE VOS YEUX UNE FORCE EN NÉGOCIATION »



### 1 LA PROGRESSION TEMPORELLE D'UN NÉGOCIATEUR

- le contexte psychologique d'une négociation
- sa conduite sur le plan comportemental
- l'observation active, facteur clé de décryptage corporel
- la gestuelle, notre premier mode de communication
- ses 3 segments expressifs et leur rôle en négociation
- une gestuelle qui parle POUR soi et une gestuelle qui parle DE soi ;
- le négociateur observateur et acteur.

### 2 UNE OPPOSITION À AFFIRMER

- le dilemme fondamental d'un négociateur
- son rapport à l'affrontement
- le rôle central de la tension , arme psychologique
- les quatre étapes de son instauration
- l'exagération tactique du point annoncé
- les indices gestuels de déstabilisation
- À qui avons-nous affaire ?
- négociateur offensif, négociateur défensif
- négociateur extraverti, négociateur introverti.

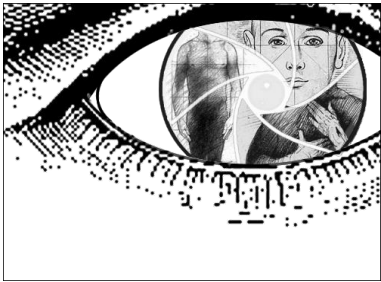


**3**  
**UN POINT DE  
CONVERGENCE  
À TROUVER**

- l'obstacle des émotions mal vécues sur l'ouverture d'un dialogue
- les mécanismes psychologiques d'une confrontation quand l'irrationnel prend le dessus
- le processus de passage d'une situation bloquée à un renversement positif des rapports de forces
- les phases de déstabilisation émotionnelle
- apprendre à faire sauter le verrou émotionnel du différend
- quand la phase d'entendement fait son apparition
- la gestuelle d'ouverture au dialogue.

**4**  
**UN ACCORD À  
OBTENIR**

- Quand le corps se fait acteur
- les trois critères d'analyse des gestuelles
- une confrontation sur fond de positionnements
- je négocie d'égal à égal
- je négocie en position de force
- je négocie en position d'infériorité
- les tactiques psychologiques d'accord
- leurs six effets recherchés sur l'adversaire pour obtenir un accord plus favorable.

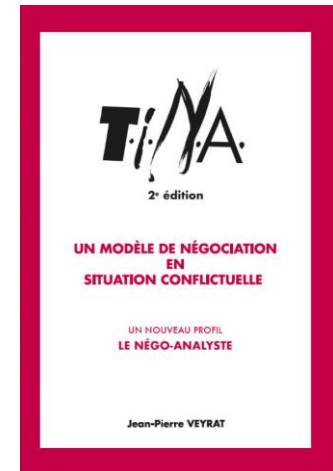


# Conditions tarifaires

**Module 1 : « SAVOIR INVERSER UN RAPPORT DE FORCES À SON AVANTAGE »**

**Montant H.T : 2400€**

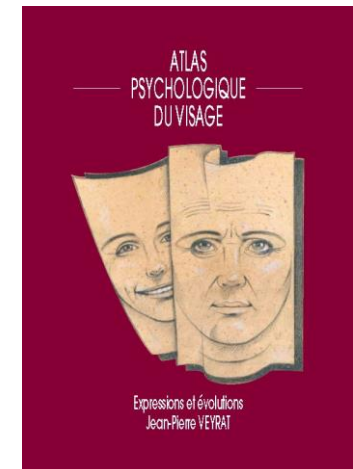
Avec remise de « T.I.N.A., un modèle de négociation en situation conflictuelle »



**Module 2 : « FAITES DE VOS YEUX UNE FORCE EN NÉGOCIATION »**

**Montant H.T : 2400€**

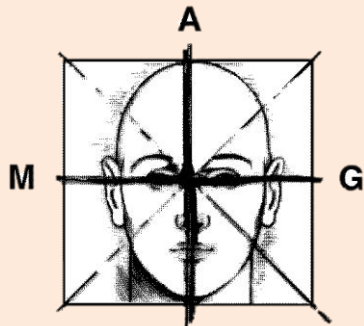
Avec remise de « ATLAS PSYCHOLOGIQUE DU VISAGE » et de son support pédagogique.





**Merci de remplir le formulaire CONTACT**

<https://www.negorisk.com/fr/pour-toute-information-ou-demande-de-formation>



ANALYSE  
MORPHOGESTUELLE

Jean-Pierre VEYRAT  
203, rue Alésia  
75014 Paris  
0033-(0)6-07 42 18 34  
[contact@negorisk.com](mailto:contact@negorisk.com)

**NEGORISK™**

**BODY-SPEAKING**