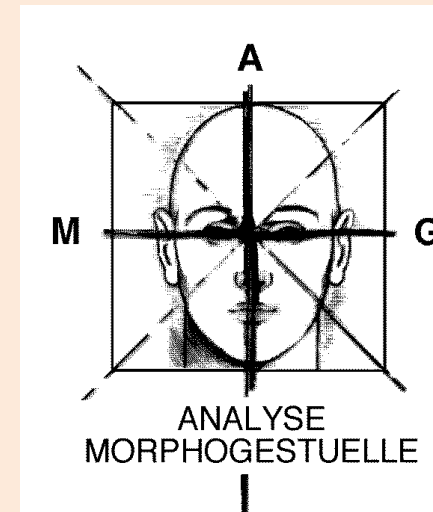
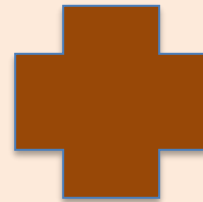


## « NÉGO-ANALYSTE

**Deux compétences distinctes et d'égale importance,  
pour une maîtrise globale de la négociation. »**



## **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.

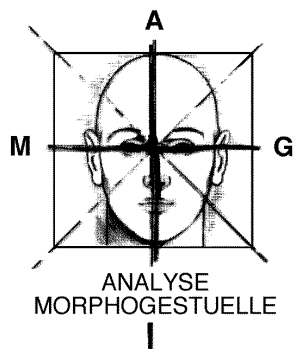
## 2 approches de négociation





## **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** »

Formation Zoom en 4 séances, durée totale 8Hoo

## Séance 1 : durée 2hoo

<b>Introduction et INSTAURATION DE LA TENSION</b>	<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>
---	---

## Séance 2 : durée 2hoo

<b>IDENTIFICATION DES CHAMPS ET DES ACTEURS DE TENSION</b>	<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 -</li><li>• les tactiques rationnelles d'approche,</li><li>▪ les différents choix tactiques d'approche qui en résultent.</li></ul>
--	---



### Séance 3 : durée 2h00

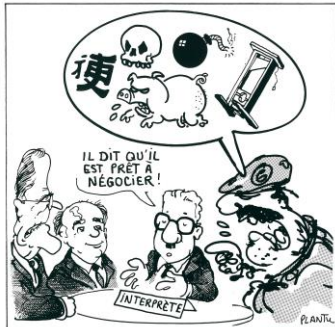
#### NEUTRALISATION DES CHAMPS ET DES ACTEURS DE TENSION

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

### Séance 4 : durée 2h00

#### 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.

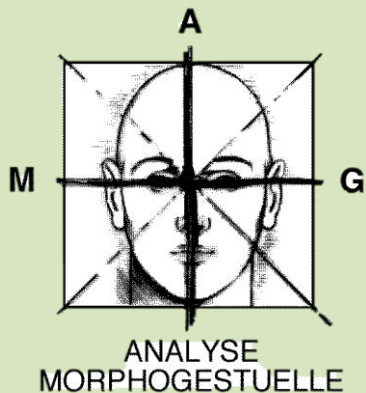




## MODULE 2 : LA DIMENSION COMPORTEMENTALE D'UNE NÉGOCIATION

### « 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 »

Formation Zoom en 4 séances, durée totale 8H00

### Séance 1 : durée 2h00

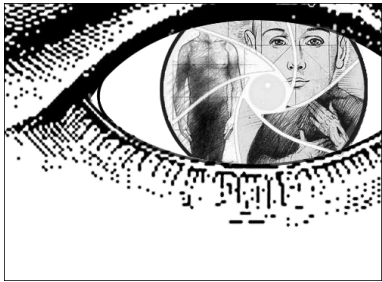
#### LA PROGRESSION TEMPORELLE D'UN NÉGOCIATEUR

- 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.

### Séance 2 : durée 2h00

#### 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.

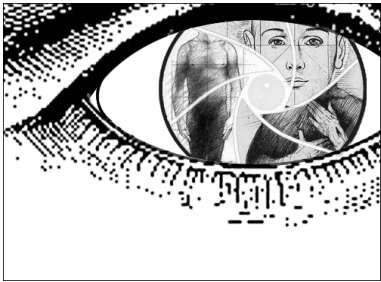


### Séance 3 : durée 2h00

<b>UN POINT DE CONVERGENCE À TROUVER</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ l'obstacle des émotions mal vécues sur l'ouverture d'un dialogue</li><li>▪ les mécanismes psychologiques d'une confrontation quand l'irrationnel prend le dessus</li><li>▪ le processus de passage d'une situation bloquée à un renversement positif des rapports de forces</li><li>• les phases de déstabilisation émotionnelle</li><li>• apprendre à faire sauter le verrou émotionnel du différend</li><li>• quand la phase d'entendement fait son apparition</li><li>• la gestuelle d'ouverture au dialogue,</li></ul>
--	--

### Séance 4 : durée 2h00

<b>UN ACCORD À OBTENIR</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Quand le corps se fait acteur</li><li>▪ les trois critères d'analyse des gestuelles</li><li>▪ une confrontation sur fond de positionnements</li><li>▪ je négocie d'égal à égal</li><li>▪ je négocie en position de force</li><li>▪ je négocie en position d'infériorité</li><li>▪ les tactiques psychologiques d'accord</li><li>▪ leurs six effets recherchés sur l'adversaire pour obtenir un accord plus favorable.</li></ul>
----------------------------	---



# Conditions tarifaires

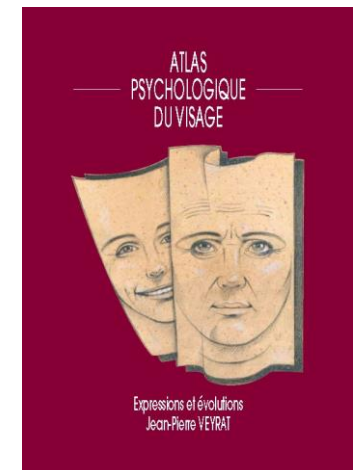
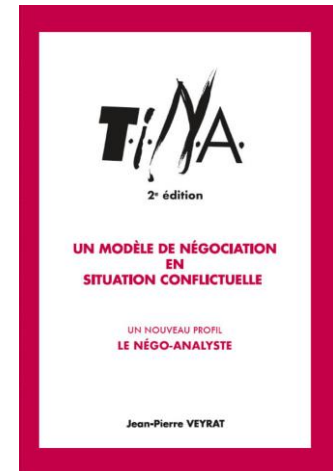
## Module 1 : « **SAVOIR INVERSER UN RAPPORT DE FORCES À SON AVANTAGE** »

Tarif sur la base de 4 séances de 2h : 480€ H.T/Participant  
Avec remise de « **T.I.N.A., un modèle de négociation en situation conflictuelle** »

*Tarifs sur base de 6 participants minimum*

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

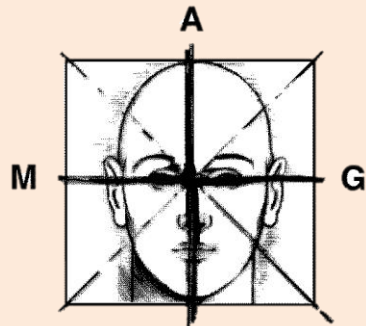
Tarif sur la base de 4 séances de 2h : 480€ H.T/Participant  
Avec remise de « **ATLAS PSYCHOLOGIQUE DU VISAGE** » et de son support pédagogique.





**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™**