



CentraleSupélec
EXED

Négociation (méthode Harvard) enrichie de techniques d'improvisation théâtrale

Leadership et Management du capital humain



Présentiel

Contexte

RÉF. NH04

Cette formation allie méthode de négociation raisonnée de Harvard et techniques d'improvisation théâtrale, pour faire la différence par la relation, la synchronisation, en renforçant des compétences relationnelles propres au négociateur. L'idée est d'adapter cette méthode face aux situations inattendues. Rester en écoute et bien réagir, gérer la pression, le stress, prendre la parole au bon moment, être clair et précis pour bien se faire entendre et surtout, se faire comprendre ... Des techniques théâtrales ciblées permettent un double apport méthodologique et comportemental.

Public concerné

Tout cadre (commercial, ressources humaines, achat, production, qualité, logistique, SAV, etc.) amené à négocier pour l'entreprise aussi bien en interne qu'en externe.

Modalités d'évaluation

Cette formation ne donne pas lieu à une évaluation formalisée. Un questionnaire d'évaluation de la satisfaction du client est remis en fin de stage.

Pré-requis

Cette formation ne nécessite pas de pré-requis

Equipe pédagogique Responsable pédagogique

Laurent PEWZNER

Comédien formateur spécialisé en improvisation théâtrale.

Intervenants

Dominique MARIN

Consultant spécialisé en négociation

Méthodes pédagogiques

Alternance de simulations de négociations (cas d'Harvard) et d'exercices d'improvisation et de théâtre précis permettant un feed-back personnalisé (mise en évidence de processus internes et exploration de nouveaux processus)

Moyens Pédagogiques

Séance de formation en salle

Objectifs

PRÉPARER tout type de négociation grâce à une palette d'outils

S'ADAPTER aux situations déstabilisantes

AFFINER son écoute pour élargir son cadre de créativité

GÉRER son stress et s'en faire un allié

SE SYNCHRONISER avec soi et avec l'autre

OBTENIR plus dans les futures négociations

Programme

Exprimer ses intérêts ou les masquer ?

Comment communiquer ? (de l'écoute à la création, techniques de synthèse, présence)

Échapper aux guerres de position (débrider l'imaginaire, accepter l'imaginaire de l'autre et le sien)

Négocier les règles (récupérer l'aléatoire, utiliser les perturbations)

Où sont les vrais gains ? (notion de succès, dépasser les critères imposés, la construction collective)

Repérer les gâteaux et se servir (mobilisation de l'énergie, centrage sur soi)

Accepter l'échec pour rebondir (stress, décontraction), explorer l'échec pour être plus fort (désinhibition)

Créer de la valeur (lutte contre le bavardage, le parasitage, le retard, l'enlèvement)

Dire, masquer, donner, accepter (lutter contre les mystères, l'invention, le trucage du réel)

Savoir où l'on va (technique du « contre-lead »)

Agenda

Formation programmée en intra uniquement. Nous contacter (

Paris

Nous consulter
(Restauration offerte)

Contact

Informations / Inscriptions

+33 (0) 1 75 31 75 00

info.exed@centralesupelec.fr

www.exed.centralesupelec.fr

