

SAVOIR IMPROVISER EN NEGOCIATION

par Laurent Pewzner

Cette formation est co-animée par Laurent Pewzner et Vincent Ronsac

FORMATEUR/TRICE

- Comédien formé au théâtre national de Chaillot – Paris
- Enseignant grandes écoles : Corps technique des Mines (X-Mines) – Polytechnique – HEC ...
- Associé fondateur de Scène Expériences (2005) : Organisme de formation spécialisé en techniques d'improvisation théâtrale
- CJD Paris durant 6 ans – « Diplômé » Copernic

OBJECTIFS, BENEFICES

- 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
- Obtenir plus dans les futures négociations

CONTENU, PROGRAMME

1ERE DEMI- JOURNEE

Objectif : les bases d'une bonne négociation : Désinhibition et première découverte des clés de l'improvisation théâtrale. EPATEEE où :
Echauffement théâtral « brise-glace »
Exercices d'énergie et d'écoute de groupe / Exercices de confiance en soi et de dédouxement du stress
EPATEEE : Acronyme des fondamentaux de l'improvisation théâtrale
Présentation des intervenants, des objectifs de la formation.
Quel est mon profil de négociateur ? Les participants complètent un questionnaire qui permettra (grâce à notre outil d'analyse), d'identifier leur profil personnel de négociateur

2EME DEMI-JOURNEE : Introduction à la négociation raisonnée d'Harvard

Histoire de la négociation raisonnée d'Harvard.
Tour de table des difficultés en négociation.
Quand est-on en situation de négociation ? Qu'est-ce que la négociation ?
Présentation de la méthode 1ère mise en situation de négociation : Cas Bentley
Présentation du cas Bentley
Lecture du cas par les participants
Négociations
Débriefings de la négociation
Débriefings « auto-évaluation » et « évaluation à 2 »
Plénière – Explication des 1ers outils de la négociation raisonnée d'Harvard
Objet principal Objets secondaires Le marchandage
Critères objectifs et table des critères BATNA Intérêts et table des intérêts
2ème session d'improvisation théâtrale
Objectif : Créativité et spontanéité. Prise de conscience de son rapport à l'erreur.
Exercices d'écoute et de rapport à l'erreur.
Exercices de créativité

3EME DEMI-JOURNEE

2ème mise en situation de négociation : Cas des Rosiers
Présentation du cas Rosiers, Lecture du cas par les participants, Négociations.
Débriefings de la négociation
Débriefing « auto-évaluation » et « évaluation à 2 »
Plénière – Débriefing du cas.
Option : Les différentes tables du cas
3ème session d'improvisation théâtrale
Objectif : Travail sur les émotions, contrôle et expression.

Montées en émotion : « Ceci est un chat », « Et voici », « J'accuse »
Jeu avec les émotions : « Scandale », « Volte-Face »

4EME DEMI-JOURNEE : Les différents profils du négociateur

Les profils des stagiaires : remise des questionnaires et analyse
3ème mise en situation de négociation : Cas « Allée des Châtaigniers »
Présentation et lecture du cas des Châtaigniers et des différents profils.
4ème session d'improvisation théâtrale
Objectif : Les clés de l'impro au service de la créativité
Echauffement dynamique
Exercices d'écoute : « le déménagement », « l'agence matrimoniale »
Exercices théâtraux de créativité et de spontanéité : « Journal Télé », « Président », « Zapping »

Suite du Cas « Allée des Châtaigniers »

Préparation de la négociation par les 2 parties : les résidents de l'allée des Châtaigniers et l'entreprise Oignon.
Négociation in situ.
Débriefing du cas
Voie provisoire / voie définitive
Détermination du domaine négociable
Choix actuellement perçu
Tour de table de satisfaction
Distribution des supports écrits
Evaluations écrites
Conclusion

METHODE ET OUTILS PEDAGOGIQUES

La co-animation (un consultant spécialisé en négociation raisonnée et un comédien formateur) permet une alternance de :

- Cas de négociation et Apport d'outils théoriques de négociation
- Exercices d'improvisation théâtrale
- Débriefings sur le comportemental, l'aisance relationnelle
Cette méthode de formation permet ainsi de traiter les deux aspects principaux de la négociation :
- L'aspect technique : grâce aux cas et aux outils de négociation proposés par le consultant, les stagiaires assimilent les techniques, stratégies et outils qui constituent la négociation raisonnée de Harvard
- L'aspect comportemental : grâce aux exercices d'improvisation théâtrale et aux débriefings du comédien formateur, les stagiaires travaillent leur réactivité et apprennent à gérer au mieux l'imprévu qui survient forcément dans toute négociation. Ils développent ainsi leur aisance relationnelle.

PRE-REQUIS

Aucun

