

SAVOIR IMPROVISER EN NEGOCIATION

IMPRO-NEGO - NOUVEAUTÉ

par Laurent Pewzner

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

CONTENU, PROGRAMME

Alternance de cas de négociation et d'exercices d'improvisation théâtrale qui permettent de traiter les points suivants :

- Exprimer ses intérêts ou les masquer ? les émotions, l'ambivalence
- Comment communiquer ? de l'écoute à la création, la construction, les techniques de synthèse, la 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 ? la notion de succès, dépasser les critères imposés
- Repérer les gâteaux et se servir : mobilisation de l'énergie, centrage sur soi
- Accepter l'échec pour rebondir : le stress, la décontraction, explorer l'échec pour être plus fort
- Créer de la valeur : lutter contre le bavardage, le parasitage, les propositions inutiles, le retard, l'enlèvement
- Dire, masquer, donner, accepter : lutter contre les mystères, l'invention, le trucage du réel
- Savoir où l'on va : techniques de rebondissements, technique du « contre-lead »

1ERE DEMI- JOURNEE

Objectif : les bases d'une bonne négociation : Désinhibition et première découverte des clés de l'improvisation théâtrale.

- 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 d'identifier leur profil personnel de négociateur grâce à notre outil d'analyse

2EME DEMI-JOURNEE : Introduction et histoire à 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 – 5 min.
- Lecture du cas par les participants – 5 min.
- Négociations à 2 – 20 min.
- 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

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

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

- 3ème mise en situation de négociation : Cas « Allée des Châtaigniers »
- Présentation du cas des Châtaigniers et des différents profils.
- Lecture du cas par les participants.
- 4ème session d'improvisation théâtrale
- Objectif : Les clés de l'impro au service de la créativité
- Echauffement dynamique