

# 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

