SAVOIR IMPROVISER EN NEGOCIATION (COLLABORATEURS)

par Laurent PEWZNER

FORMATEUR/TRICE

PEWZNER Laurent

06.32.60.38.50

laurent.pewzner@scene-experiences.fr

PRISE DE PAROLE EN PUBLIC - L'ART DE L'INFLUENCE

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.

2EME DEMI-JOURNEE

Introduction à la négociation raisonnée d'Harvard

Présentation de la méthode 1ère mise en situation de négociation : Cas Bentley

Débriefings de la négociation

2ème session d'improvisation théâtrale

3EME DEMI-JOURNEE

2ème mise en situation de négociation

Débriefings de la négociation

3ème session d'improvisation théâtrale

4EME DEMI-JOURNEE

Les différents profils du négociateur

3ème mise en situation de négociation : Cas « Allée des Châtaigniers »

4ème session d'improvisation théâtrale: *Objectif* : Les clés de l'impro au service de la créativité

Suite du Cas « Allée des Châtaigniers »: Préparation de la négociation par les 2 parties

METHODE ET OUTILS PEDAGOGIQUES

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

Cas de négociation

Apport d'outils théoriques de négociation

Exercices d'improvisation théâtrale

Débriefings sur le comportemental, l'aisance relationnelle

Cette méthode de formation innovante 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

19 & 20 Janvier 2023 | **2 14** | **880.00 € HT / 1 056.00 € TTC**