

## Formation

### *Négocier efficacement et comprendre les jeux de pouvoir*

#### Objectifs

- Négocier efficacement avec un client, partenaire, collaborateur
- Convaincre ses interlocuteurs avec des attitudes positives
- Identifier, comprendre et sortir des jeux de pouvoir
- Prendre conscience des ancrages, peurs, conforter son estime de soi
- Instaurer des relations saines et constructives avec son entourage

#### Public concerné

Toute personne souhaitant accroître son efficacité pour négocier et améliorer sa relation avec les autres.

#### Nombre de participants

Dix participants au maximum.

#### Méthode pédagogique

Alternance entre apports théoriques et exercices pratiques sur la base de situations vécues par les participants.

**Les plus : conseil, échanges, coaching en fonction des besoins et de la demande des participants.**

#### Evaluation

Fiche d'évaluation remplie par les participants à la fin de la formation.

#### Prérequis

Aucun.

#### Programme

- |   |   |
|---|---|
| <ul style="list-style-type: none"><li>• <b>Préparer sa négociation commerciale, difficile, syndicale</b><ul style="list-style-type: none"><li>- Se préparer</li><li>- Adapter son comportement</li><li>- Penser à son client</li></ul></li><li>• <b>Convaincre</b><ul style="list-style-type: none"><li>- Convaincre à l'aide de références émotionnelles</li><li>- Convaincre à l'aide du mimétisme</li><li>- Convaincre grâce à la réciprocité</li><li>- Convaincre par la mise en mouvement</li><li>- Convaincre grâce à la démonstration d'une certaine confiance en soi</li><li>- Convaincre à l'aide d'arguments d'autorité</li></ul></li></ul> | <ul style="list-style-type: none"><li>• <b>Identifier les jeux de pouvoir</b><ul style="list-style-type: none"><li>- Qu'est-ce qu'un jeu de pouvoir?</li><li>- Identifier les jeux de pouvoir</li><li>- Détecter les attitudes conscientes et inconscientes</li></ul></li></ul> |
|---|---|

#### COMPETENS

91 bis, rue du Général Mangin 38100 Grenoble

[christophe.duhterian@competens.fr](mailto:christophe.duhterian@competens.fr) Tél. : 04 38 49 13 71/ 06 08 46 53 00 [www.competens.fr](http://www.competens.fr)

SARL au capital de 22 000 €. Code NAF : 7022 Z. Siret : 42490035500027

Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 84380646838 auprès du préfet de Rhône-Alpes

<ul style="list-style-type: none"> <li>- <b>Identifier les ancrages émotionnels</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Poser des limites</li> <li>- Savoir dire non</li> <li>- Repérer les attitudes et les croyances</li> </ul> </li> <li>- <b>Etablir une dynamique de changement</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Dépasser ses peurs</li> <li>- Conforter son estime de soi</li> <li>- Etablir un équilibre physique et mental</li> </ul> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- <b>Comprendre et sortir des jeux de pouvoir</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Se donner des permissions</li> <li>- Prendre en compte ses émotions</li> <li>- Identifier ses désirs et formuler ses besoins</li> <li>- Prendre des risques et oser la confrontation</li> <li>- Désamorcer les situations avec des paroles et des actes</li> <li>- Avoir confiance en ses ressources, son ressenti</li> <li>- Se concentrer sur les faits en cas de conflit</li> </ul> </li> </ul>	
<p><b>Durée : 2 jours</b>                  Dates : à déterminer                  8h30-12h00 / 13h30-17h00</p>	<p><b>COMPETENS</b>                  91 bis rue du Général Mangin                  38100 Grenoble</p>	<p><b>Tarif forfaitaire / jour</b>                  1 650€ hors taxes</p>