

LE MODÈLE HOMO EMOTICUS AU SERVICE DE LA NÉGOCIATION

MIEUX NÉGOCIER EN UTILISANT LES ÉMOTIONS

PROGRAMME DE LA FORMATION

LE RÔLE DES ÉMOTIONS DANS LA NÉGOCIATION

- › Les registres émotionnels de la négociation
 - menace
 - récompense
 - séduction
 - douceur
 - supplique
 - culpabilisation
 - justice
 - humour
 - flatterie
 - franchise / sincérité
- › La préparation émotionnelle personnelle vis-à-vis de la partie adverse
- › La préparation d'une stratégie émotionnelle de négociation

Questionnaire d'auto-diagnostic sur ses registres émotionnels de la négociation

Partage d'expériences entre pairs

Élaborer un plan d'action personnel

LA CONDUITE ÉMOTIONNELLE DE LA NÉGOCIATION

- › Les biais cognitifs de l'aversion à la perte et à la perte de liberté
- › Se faire danger, levée obstacle, perfection et don
- › Les registres de paroles et d'actions menaçantes, séduisantes, édifiantes, bienveillantes
- › Dissiper un danger et un obstacle
- › Générer une perfection et un don dans l'enjeu de la négociation
- › User des prises de supériorité et d'infériorité verbales et non verbales
- › Éviter les écueils de la négociation
 - humiliation
 - blocage
 - dispute
- › Rompre une négociation
- › Sortir du blocage
- › Prendre une initiative constructive
- › Viser un accord générateur d'émotions positives partagées

Questionnaire diagnostic d'une situation personnelle conflictuelle

Jeux de rôle : mises en situation

OBJECTIFS

- Appliquer le modèle Homo Emoticus à la négociation.
- Conduire les différentes phases d'une négociation en mode « émotionnel ».
- Préparer une stratégie émotionnelle de négociation.

LES PLUS DE CETTE FORMATION

- L'utilisation du modèle d'intelligence émotionnelle Homo Emoticus pour améliorer ses compétences en négociation
- Une approche innovante du processus de négociation, sous l'angle des émotions
- Des focus sur la préparation émotionnelle avant la négociation et la régulation des émotions dans la conduite des négociations
- Une formation s'appuyant sur de nombreux outils : questionnaires d'auto-diagnostic, mises en situation, partages d'expériences

PUBLIC ET PRÉREQUIS

Tout collaborateur en situation de négociateur

MOYENS PÉDAGOGIQUES, TECHNIQUES, ENCADREMENT

Un questionnaire sur les attentes des participants est adressé 15 jours avant le début de la formation. Les méthodes pédagogiques incluent des apports théoriques et pratiques, un travail sur des cas concrets et des exemples d'application. Un support pédagogique est remis à chaque participant, et un accès personnel en ligne permet d'accéder à des e-ressources à l'issue de la formation. Nos consultants sont sélectionnés pour leur expertise métier, leurs compétences pédagogiques et leurs expériences professionnelles.

SUIVI ET ÉVALUATION

Feuille d'émargement et attestation de fin de formation
Évaluation à chaud et à froid

TARIFS

1 030 € HT - Réf : MAN-HONE

Validité : 30 juin 2024

PROCHAINES SESSIONS

Formation à distance :
le 3 juin 2024

Paris Montparnasse :
le 11 avril 2024
le 12 novembre 2024

