

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

Participant(e)

Mme M. Nom

Prénom

Fonction

E-mail

(obligatoire pour accéder à vos documents personnalisés, avant et après votre formation)

Tél. (ligne directe)

Tél. mobile (pour infos de dernière minute)

Mesures compensatoires pour les personnes en situation d'handicap :
.....

Formation choisie

Titre

Référence

Dates

Lieu

Options proposées pour certaines formations :
- Accès e-ressources pendant un an (remise de 40% sur le prix public)
- Veille juridique pendant un an (remise de 70% sur le prix public)
- Expertise décisionnelle d'une heure (remise de 30% sur le prix public)

Merci de préciser votre choix :
 Accès e-ressources* Veille juridique* Expertise décisionnelle

Indiquez le tarif total (Formation + option(s) choisie(s))

Entreprise / Établissement

Raison sociale

Adresse

Code postal | | | | |

Téléphone

N° d'identification (TVA intracommunautaire)

Code APE / NAF

Ville

Fax

N° Siret | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |

Responsable de l'inscription

Mme M. Nom

Service/Fonction

Tél. (ligne directe)

Prénom

E-mail

Facturation/Règlement

FACTURE À ADRESSER À L'ENTREPRISE / L'ÉTABLISSEMENT :

À l'attention de Mme M.
Nom

Prénom

Service/Fonction

E-mail

Libellé de la facture

Si la facture est à adresser à l'entreprise mais à une autre adresse ou un autre service, merci de préciser

Un numéro de bon de commande interne à votre entreprise doit-il apparaître sur la facture ?

OUI NON

Si OUI, numéro :

GERESO se réserve le droit de facturer une pénalité forfaitaire si le client n'a pas transmis son bon de commande avant le début de la formation

Prise en charge (si parcours certifiant) :

CPF Entreprise OPCO

FACTURE À ADRESSER À L'OPCO :

Nom de l'OPCO

Numéro de prise en charge

Adresse de votre OPCO

Code postal | | | | |

Ville

Si GERESO n'a pas reçu l'accord de prise en charge de l'OPCO le dernier jour de la formation, le client sera facturé de l'intégralité du prix de la formation.

Fait à : Le :

Signature et cachet de l'Entreprise / l'Établissement, précédés de la mention « bon pour accord » :

La signature de ce bulletin d'inscription vaut acceptation des conditions générales de vente précisées sur www.gereso.com/mentions-legales-et-cgv