



INTRA : 4 400€ HT

SUR MESURE : nous contacter

Réf. #SK090

## PUBLIC CIBLE

- Tout public

## PRÉREQUIS

- Aucun prérequis nécessaire

## DURÉE DE LA FORMATION

- 2 jours (14 heures)

## OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Développer sa force de conviction et sa force de propositions
- Maîtriser ses émotions et renforcer la cohérence entre son discours et son langage corporel
- Développer son sens de la répartie et sa puissance créative afin de gérer au mieux objections, imprévus et situations conflictuelles
- Répondre avec convictions aux objections

firstgroup  
spark  
CONSEIL & FORMATION

## Programme

- **Savoir négocier et convaincre : un état d'esprit gagnant-gagnant**
  - Concept d'état d'esprit gagnant-gagnant
  - Créer une atmosphère d'échange propice à la négociation
  - Comprendre les conditions de réussite pour argumenter et négocier
- **Préparation de l'argumentation et de la négociation**
  - Structurer et préparer son argumentation
  - Dynamique d'une négociation et ses enjeux
- **Le stress bénéfique et la gestion des émotions**
  - Comprendre le stress bénéfique comme pivot de la motivation et de la créativité
  - Techniques de gestion des émotions et renforcement de la cohérence entre discours et langage corporel
  - Exercice pratique : relaxation et recentrage
- **Techniques de réponses aux objections et aux attaques émotionnelles**
  - Techniques pour répondre efficacement aux objections
  - Gestion des attaques émotionnelles
  - Check-list des objections les plus courantes liées à sa profession et réponses adaptées
- **Comprendre et identifier les enjeux moteurs/freins des interlocuteurs**
  - Outil SONCASE : découverte des besoins
  - Savoir poser les bonnes questions lors de négociations en face à face ou en collectif
- **Gérer les situations délicates et l'agressivité des autres**
  - Techniques pour gérer et maîtriser des situations d'agressivité
  - Développer son agressivité créatrice
  - Transformer les conflits en opportunités de progrès
- **S'affirmer tout en améliorant la relation interpersonnelle**
  - Savoir s'affirmer avec assertivité
  - Techniques pour améliorer la relation interpersonnelle
- **Boîte à outils pour répondre aux différents types d'interlocuteurs**
  - Méthode en 4 Temps pour répondre efficacement
  - Pratique des outils de communication assertive



## MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Alternance d'explications, d'illustrations et de mise en pratique
- Apport d'expériences de notre formateur
- Travaux en sous-groupes et mise en situation
- Echanges et retours d'expérience entre les participants
- Exercices et ateliers d'application permettant aux stagiaires et au formateur d'évaluer les progrès individuels et collectif
- Autodiagnostic : simulations filmées individuelles « 1mn30 pour convaincre »
- Outil de construction du discours : la « pyramide inversée » : pour convaincre (oral ou écrit) en 1 mn, 3 mn ou 2 heures
- Jeu de cartes : jeu de rôles collectifs où chacun porte le costume d'une figure symbolique (l'Agressif, le Têtu, la Mauvaise foi, le Dormeur, le Monsieur Je Sais Tout, le Bavard...)
- Apprentissages essentiellement par la pratique : les exercices ludiques, décalés et les simulations de la réalité vécue en entreprise permettent de faciliter l'investissement, la prise de conscience et de risques des apprenants

## MODALITÉS D'ÉVALUATION ET DE VALIDATION DE LA FORMATION

- Questionnaire d'auto-positionnement en amont de la formation
- Exercices de mise en situation par binôme ou en individuel
- Questionnaire de satisfaction à la fin de la formation

## PROFIL DE L'INTERVENANT :

- Formateur spécialiste en négociation et communication

## REFERENT HANDICAP

- Pour toute inscription de personnes en situation de handicap, il convient de nous prévenir de manière à étudier l'aménagement de la formation.
- Le référent handicap est Léa Ménager, 07 62 50 71 95 - lea.menager@firstgroup.fr

## NIVEAU DE PERFORMANCE

- Nombre de stagiaires ayant suivi la formation en 2022 et 2023 : 14
- Taux d'assiduité : 100%
- Taux de satisfaction des stagiaires : 89 %

## CONTACT

First Group spark, 63, avenue de Villiers 75017 Paris Mail : [contact@firstgroup.fr](mailto:contact@firstgroup.fr)

Lien direct accessible depuis le site internet de l'organisme de formation :

<https://www.firstgroup.fr>