

# négociateur efficace<sup>©</sup>

niveau 1

Une journée de formation intensive pour muscler son jeu, défendre ses intérêts et conclure des accords efficaces

Le mardi  
15 janvier 2008

Place des Victoires  
(Paris 2<sup>e</sup>)

## Les Coachs



### Isabelle Harlé

10 ans dans l'industrie, aujourd'hui coach de dirigeants et d'équipes. Les outils de l'Analyse Transactionnelle et de la Systémique.



### Marc Traverson

Coach de managers et dirigeants, spécialiste de la communication interpersonnelle et de l'affirmation de soi.

## Le Livre



Un guide pratique et concret pour aborder en confiance toutes les situations de négociation professionnelles

## Infos / réservation

Mail : nego@acteus.com

Tél : 01 40 29 88 11

En entreprise, la négociation est permanente. Comment trouver le bon équilibre entre des attentes ou des intérêts différents ? Une journée pour retrouver les éléments-clé de toute négociation, se familiariser avec de nouveaux outils et comportements, améliorer sa posture de négociateur et gagner en efficacité dans les moments décisifs de la vie professionnelle.

## Les Participants

- Managers (toutes fonctions)
- Dirigeants d'entreprise
- Consultants indépendants

## Les Objectifs de la formation

- Bien repérer les situations de négociation
- Développer son style de négociateur
- Savoir conduire les entretiens à fort enjeu
- Acquérir de nouveaux outils d'influence

## Le Programme

**Matin (9h30 - 12h30)**

*Présentation des concepts clés de la négociation et interactions en groupe*

- Les postures de négociation
- La force de la "Mesore"
- Comprendre les styles de négociateurs
- L'argumentation

**Après-midi (14h - 18h)**

*Exercices et debriefings en groupe et demi groupe, modulable*

- Jeu de négociation
- Présentation en groupe et traitement de situations apportées par les participants
- Feed back sur la journée

## 8 à 12 participants, 2 intervenants

Le format de cette journée est conçu pour que les participants s'approprient de nouvelles compétences et optimisent les résultats de leurs négociations, quelque soit l'interlocuteur (clients, collaborateurs, hiérarchie, fournisseurs).

Isabelle Harlé et Marc Traverson ont une grande expérience de la dynamique des groupes au service de l'individu. Leur approche souple, expérimentielle, permet aux participants d'obtenir un feed-back personnalisé et de mieux percevoir leurs zones de progression.

## Les Bénéfices de la journée

- o Une meilleure confiance dans les rapports de force
- o Une check-list de préparation
- o Des options adaptées à votre style dans les différentes situations de négociation
- o Une expérience de groupe unique avec les autres participants
- o Des pistes de développement
- o ...et le livre dédié !

## Prix et réservation

Notre formule inclut les frais pédagogiques, les pauses, le repas de midi, le livre "Réussissez toutes vos Négos en entreprise" (L'EXPRESS éditions).

Convention de formation compatible DIF.

Tarif par personne : 480 euros HT  
(400 euros HT pour toute inscription avant le 15 nov 2007)