



TECHNIQUES RELATIONNELLES DE NÉGOCIATION

Décoder les acteurs de la négociation

OBJECTIFS

- S'approprier les fondamentaux de l'Analyse Transactionnelle et de la Programmation Neuro Linguistique
- Apprendre à utiliser ces outils de manière complémentaire en situation de relation (négociation, dialogue, ...)
- Améliorer sa performance individuelle vis à vis de ses interlocuteurs internes et externes

PUBLIC

- Toute personne chargée de conduire ou participer à une négociation ou à un projet

MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

- Exposés de synthèse sur les principes essentiels des méthodes choisies
- Jeux de rôles
- Mises en pratiques filmées

PRÉREQUIS

- Maîtrise des fondamentaux de la négociation

PROGRAMME

Décodage des Processus d'une relation avec l'analyse transactionnelle (AT)

- Présentation et historique de l'AT
- Etats du moi : la construction et le développement de la personnalité
- Transactions : l'analyse des modes de communication dans tout échange avec autrui
- Positions de vie : chacun se situe par rapport à autrui
- Le triangle de KARPMAN : analyse des transactions négatives dans la communication interpersonnelle
- Structuration du temps : la connaissance des rythmes personnels
- Scénarii : le rôle le plus souvent "joué par chacun", les connaître pour comprendre les comportements

Décodage des Processus d'une relation avec la Programmation Neuro Linguistique (PNL)

- Présentation et historique de la PNL
- Bases de la communication : savoir se présenter et entrer en communication avec autrui
- Connaître le minimum des processus mentaux en jeu
- Comprendre la logique d'une personne pour mieux argumenter
- Connaître les conditions d'une bonne relation pour une négociation réussie
- Déterminer une stratégie
- Se synchroniser
- Gérer son stress

PNL et Négociation

- Trouver un code commun
- Traitement des objectifs ou l'art du questionnement et du recadrage

Synthèse pratique des journées AT et PNL

Utilisation des outils dans la négociation

- Travail sur des cas concrets de négociation où les animateurs utiliseront les techniques étudiées pour aider à la compréhension et au déchiffrement des modes de fonctionnement des interlocuteurs
- Les participants seront appelés à être en situation de négociation filmée.

groupe
de 8 personnes
maximum



CALENDRIER 2010

Paris	26-27 mai + 16-17 juin 22-23 nov + 9-10 décembre
Lyon	20-21 mai + 17-18 juin
+ 2 jours + 2 jours	2190 € HT

REF. 4060