



# Optimisez votre Communication dans un Contexte de Négociation

## PERSONNES CONCERNEES :

Toute personne ayant le souhait d'optimiser sa communication interpersonnelle dans un contexte de négociation, notamment par rapport à des transactions difficiles et des enjeux importants.

## OBJECTIFS DU SEMINAIRE :

- **Acquérir les fondamentaux d'une communication efficace, « à cerveau total »**
- **Identifier son style personnel et comprendre celui d'autrui**
- **Optimiser sa performance en communication interpersonnelle à l'aide d'exercices d'applications pratiques de gestion de conflits**
- **Identifier et prendre conscience des aptitudes utilisées en communication « à cerveau total »**
- **Utiliser immédiatement ces aptitudes dans les relations personnelles et professionnelles**

**DATES ET LIEU : A convenir**

**DUREE : 1 journée – 7 heures**

**HORAIRES : 9H00 - 18h00**

**NOMBRE DE PARTICIPANTS : 12 à 15**

**TARIF : nous consulter**

*Nos tarifs comprennent : un « profil personnel de négociateur » H.B.D.I.\* pour chaque participant avec la restitution collective des profils, la mise à disposition et l'installation du matériel audiovisuel, les documents pédagogiques, les mises en situation pratique, une « hot line » téléphonique pour le groupe de participants durant 12 mois.*

*Les frais hôteliers sont en sus à régler à l'hôtel par l'entreprise. Ils comprendront : 2 nuits pour le groupe avec petits-déjeuners, les repas avec boissons, les pauses et 2 salles de formation.*

*Les frais de déplacement du formateur à partir de son domicile et ses frais hôteliers sont en sus.*

- H.B.D.I. : Herrmann **B**rain **D**ominance **I**nstrument
- P.N.L. : Programmation **N**euro **L**inguistique

**Inscriptions : [contact@formation-negociation.com](mailto:contact@formation-negociation.com)**

**Tél. 06 74 02 04 24**

## PROGRAMME

### **IDENTIFIER SON PROFIL DE NEGOCIATEUR POUR MIEUX ADAPTER SA COMMUNICATION**

- Qu'est-ce que la communication « à cerveau total » ? Comment mieux communiquer ?
- Quel est l'impact de mon profil personnel dans ma communication avec autrui ?
- Les outils pour être plus performant !

### **OUTILS ET EXERCICES PRATIQUES**

- Le fonctionnement du cerveau - Le cerveau est la source de nos comportements : cerveau gauche / Cerveau droit
- Les différents modèles de communication : introduction au modèle Herrmann des Préférences Cognitives
- Repérage des Préférences Mentales et analyse des différentes typologies d'acteurs dans la communication
- Connaissance et analyse de son profil personnel : restitution collective des profils individuels (H.B.D.I.\*) Explication des 3 degrés de préférences mentales ; je préfère, j'utilise, j'évite...
- Mon profil et ses conséquences - Mon profil lorsque je suis sous « stress » (sous contrainte)
- Les phrases et les expressions typiques : exercices pratiques de compréhension

### **PEDAGOGIE**

- Alternance de théorie, de méthodes, d'exercices pratiques et de mise en situation concrète
- Animation par expert en communication « à cerveau total » (Certifié H.B.D.I.\*, praticien PNL\*)

**Défi : Connaissez vous votre style personnel de négociateur ? Parvenez-vous à vous à identifier celui d'autrui et à vous adapter à d'autres « cartes mentales » que la vôtre ?**

### **Voici de quoi nous faire réfléchir...**

- Nous communiquons avec les autres et non aux autres !
- Qu'est-ce que nos interlocuteurs retiennent réellement de nos messages ?
- A-t-on tous la même « carte mentale » ?
- Qui parle sème, qui écoute récolte...

# *NOTES PERSONNELLES*