



Interentreprises

Optimisez votre savoir communiquer quand vous négociez

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 : http://www.formation-negociation.com/sessions_interentreprises.htm

DUREE : 1 journée

HORAIRE : 8H30 - 18h30

NOMBRE DE PARTICIPANTS : 12 à 15

TARIF : 650,00 Euros/pers

Nos tarifs comprennent : le « profil personnel de négociateur » de chaque participant et la restitution collective des profils, la mise à disposition et l'installation du matériel pédagogique, une « hot line » téléphonique pour le groupe de participants durant 12 mois. En sus : les frais de séminaire avec repas à l'hôtel

- H.B.D.I. : Herrmann Brain Dominance Instrument
- P.N.L. : Programmation Neuro Linguistique

Inscriptions : 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