

# RÉUSSIR VOS NÉGOCIATIONS GRÂCE À L'INTELLIGENCE ÉMOTIONNELLE

DES OUTILS DE NÉGOCIATION POINTUS, DES TECHNIQUES DE DÉTECTION DU MENSONGE ET DE LA CRÉDIBILITÉ, UNE FORMATION PERCUTANTE ET INNOVANTE !

**HOME MADE COMPANY ET SANAELCONSULT S'ASSOCIENT POUR VOUS PROPOSER UNE FORMATION QUI ABORDE LA NÉGOCIATION SOUS UN ANGLE NOUVEAU. EN 2 JOURS, DÉCUPLEZ VOTRE FORCE DE PERSUASION ET ACCÉDEZ À UNE DIMENSION SUPÉRIEURE EN MATIÈRE DE MAITRISE DE LA NÉGOCIATION ET DE LA COMMUNICATION INTERPERSONNELLE.**

## LES OBJECTIFS



- Préparer vos négociations selon un canevas et une structure-type
- Maîtriser les principales stratégies et tactiques en matière de négociation
- Atteindre vos objectifs et des accords gagnants-gagnants sur le long terme
- Éviter le rapport de force et sortir des situations de tensions
- Comprendre les techniques d'influence grâce à la mécanique émotionnelle
- Utiliser des éléments fiables et validés par la recherche pour reconnaître les émotions, la vérité et les mensonges chez les autres
- Lire les 7 émotions universelles sur les visages
- Développer ses capacités de communication grâce à l'identification des émotions chez soi et chez les autres

## NOS ENGAGEMENTS



Une formation correctement préparée est un gage de réussite. C'est pour cette raison que nous vous ferons parvenir un questionnaire ciblé qui vous permettra de nous présenter votre réalité professionnelle ainsi que vos objectifs d'apprentissage, vos ressources et vos freins.

Nos formations se veulent essentiellement actives, elles comportent 70% d'expérimentation pratique et partent de l'expérience concrète de chaque participant.

Cela va s'illustrer par des mises en situation et jeux de rôle par petits groupes ou en plénière. Les exercices sont systématiquement débriefés avec le formateur et le groupe.

Nous favorisons également la réflexion collective et individuelle grâce à des techniques de questionnement, des tests et d'autres outils d'analyse.



## LE CONTENU



### Jour 1

1. La négociation : définition et conditions de succès
2. L'importance d'une bonne préparation :
  - Déterminer ce qui est négociable et ce qui ne l'est pas
  - Différencier rapport de force, compromis et accord
  - Etablir sa marge de négociation et les concessions envisageables
  - Fixer ses objectifs et évaluer les enjeux pour les deux parties
3. L'entretien de négociation :
  - Structurer son entretien de négociation
  - Définir sa tactique et sa stratégie
  - Analyser le type de négociateur que l'on a en face de soi
  - Avancer des solutions créatives pour aboutir à une issue favorable pour les 2 parties
  - Finaliser sa négociation et établir un plan d'action
4. La communication en négociation :
  - Maitriser l'entretien par l'utilisation de techniques d'écoute et de questionnement
  - Les principales techniques d'influence ou comment déjouer la manipulation
  - Réagir aux objections, sortir des situations de tension et éviter les conflits
5. Synthèse et mise en application :
  - Etudes de cas
  - Echange des bonnes pratiques
  - Transfert et intégration dans la réalité professionnelle du participant



## LES DÉTAILS PRATIQUES

### LE CONTENU



#### Jour 2

1. L'intelligence émotionnelle : la compétence qui conditionne toutes les autres
  - Comprendre, gérer et adapter ses émotions en fonction du contexte
  - Comprendre l'impact de nos programmes émotionnels sur nos décisions
  - Reconnaître les émotions en action chez l'autre et anticiper ses réactions
  - Identifier et maîtriser les déclencheurs émotionnels universels
2. Vérité et mensonge : identification et modèles psychologiques y afférents
  - Les expressions faciales universelles et les micro-expressions
  - Evaluer le sens caché des expressions du visage chez son interlocuteur
  - Reconnaître les premiers signes du mensonge
  - Valider la véracité d'un discours
3. Application pratique aux entretiens de négociation :
  - Optimiser ses techniques de communication pour maîtriser ses entretiens de négociation
  - Maîtriser son stress lors de la négociation et prendre des décisions plus rapides
  - Réduire sa marge d'erreur, anticiper les non-dits, évaluer la crédibilité de son interlocuteur et éviter les conflits
  - Négocier sur des objectifs (pensées) et non sur des positions (émotions)



## LE PUBLIC

- Tout professionnel étant amené à entreprendre des négociations représentant des enjeux commerciaux :
  - Directeurs commerciaux
  - Vendeurs
  - Employés commerciaux
  - Acheteurs
- Tout professionnel étant amené à entreprendre des négociations managériales représentant un enjeu stratégique pour son département ou son entreprise :
  - Direction stratégique
  - Managers opérationnels
  - Responsables d'équipe
  - Responsables de projets



## LE LIEU

Parce que nous sommes convaincus qu'apprendre dans un cadre convivial augmente l'efficacité et l'envie de s'améliorer, nous vous proposons de réaliser cette formation dans la magnifique Abbaye de la Ramée.

Cette Maison du Séminaire Chateauforn vous propose un lieu entièrement dédié aux séminaires d'entreprise où travail et détente se mélangent harmonieusement et où l'on prend le temps de réfléchir.

Un environnement calme, à l'écart de la ville tout en étant facile d'accès. Des salles parfaitement équipées. Des espaces de communication et de détente pour profiter pleinement de vos temps libres ainsi que des pauses gourmandes et généreuses concoctées avec des produits sains et de saison.

(\* ) Possibilité de loger sur place moyennant un supplément.





## LES DÉTAILS PRATIQUES



### LES DATES

Séminaire en négociation commerciale :  
**À venir**

Séminaire en négociation managériale :  
**À venir**

Horaire : de 9h à 18h  
(accueil dès 8h30)



### LE PRIX

1300 € HTVA



### INTRA-ENTREPRISE

Vous souhaitez proposer cette formation à plusieurs collaborateurs ?

Nous pouvons vous faire une proposition sur-mesure, parfaitement adaptée à votre stratégie de développement ainsi qu'aux valeurs et objectifs de votre entreprise.



### INSCRIPTION

Pour vous inscrire, envoyez un email à Rebecca Grosser : [r.grosser@sanaelconsult.com](mailto:r.grosser@sanaelconsult.com)  
Ou Samantha Hoggart : [samantha@homemadecompany.be](mailto:samantha@homemadecompany.be)

Le séminaire sera confirmé dès l'inscription de 3 participants. Le groupe ne dépassera pas 10 participants.  
L'inscription sera effective dès réception du paiement.

Toute annulation effectuée moins d'1 mois avant le début du séminaire sera remboursée à concurrence de 50% du montant total.

Le montant total de la facture restera dû dans le cas d'une annulation qui intervient moins de 15 jours avant le début du séminaire.



## SAMANTHA HOGGART



Détentrice d'un Executive Master en Management délivré par la Solvay Business School, Samantha Hoggart a exercé différentes fonctions à responsabilités durant 15 ans, de chef d'équipe à directrice opérationnelle d'une PME employant 100 personnes.

Coach certifiée ICF, elle est également formée en intelligence émotionnelle, détection des émotions, de la véracité et de la crédibilité chez Emotional Intelligence Academy et accréditée par le Dr Paul Ekman.

[Son profil complet](#)

## REBECCA GROSSER



Détentrice d'un Master en Communication-Marketing et active durant plus de 20 ans dans le domaine du management et des ressources humaines, Rebecca Grosser bénéficie d'une large expérience commerciale et a été responsable du développement de nombreuses équipes de vente.

Formée aux techniques de pédagogie et d'apprentissage de l'adulte ainsi qu'au coaching (Institut de Coaching International) et certifiée à l'analyse du profil personnel des individus en situation professionnelle (DISC), ses domaines de prédilection sont le développement des compétences managériales et commerciales par la consultance, la formation et le coaching.

Elle a fondé Sanaelconsult dont elle est aujourd'hui gérante.

[Son profil complet](#)

## CONTACTEZ-NOUS !



Vous souhaitez vous inscrire ou avez besoin de plus d'informations?  
N'hésitez pas à nous contacter :

Rebecca Grosser : [r.grosser@sanaelconsult.com](mailto:r.grosser@sanaelconsult.com) - +32 (0)497 51 65 05

Samantha Hoggart : [samantha@homemadecompany.be](mailto:samantha@homemadecompany.be) - +32 (0) 473 77 51 86