

# Décoder les comportements pour mieux négocier



## ANALYSEZ LA RELATION EN TEMPS RÉEL

Apprenez à écouter et à observer vos interlocuteurs  
Collectez des informations (factuelles, verbales et non verbales).

Repérez l'apparition de variations émotionnelles

Analysez le verbal: les mots, la syntaxe, le style, les malformations.

La voix: elle peut vous en dire plus que les mots

Analysez les comportement en temps réel: ses gestes et ses réflexes pourraient le trahir.

Identifier les émotions ressenties et celles simulées

Reconnaître les micro-expressions : des signes visibles d'émotions ressenties

Repérer les situations d'inconfort, les comportements de compensation et les attitudes de domination

Identifier les mensonges verbaux : les mots, la grammaire, et les autres erreurs verbales

Éviter les erreurs d'analyse

## LA PERCEPTION

La perception: omniprésente et inconscience, elle déforme notre réalité

Évitez les pièges de la perception: préjugés, erreurs associatives, automatismes...

Influences et manipulations : influence des mots, chiffres, textes, comportements

Utilisez les erreurs de perception pour négocier à votre avantage

## CONVAINCRE ET NÉGOCIER

La loi de l'attraction positive: comment endormir le système de défense de votre interlocuteur

Adoptez le bon niveau de communication

Savoir négocier à son avantage

Développez ses capacités de persuasion

Suscitez la confiance

La force des émotions positives et négatives

Contrôlez le corps et les expressions pour optimiser ses chances de succès

Optimisez votre discours: mots, verbes, vocabulaire, syntaxe

Utilisez la voix: volume, rythme, débit, tonalité, articulation, image, élocution

Les pièges du premier contact : entre 5 et 30 secondes pour séduire

Savoir dire NON

## OBJECTIFS

Décoder les attitudes, expressions et situations d'inconfort

Identifier les émotions et les mettre en relation avec les mots

Optimiser sa communication pour négocier dans toutes les situations

## PRÉ-REQUIS

Être en situation de négociation

## PUBLIC

Commerciaux, vendeurs, toute personne ayant à mener des négociations

## MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

### AVANT LA FORMATION : IMPLIQUER

Questionnaire pré-formation et/ou recueil des besoins pour préciser les attentes individuelles

### PENDANT LA FORMATION : APPLIQUER

Méthodes actives et participatives  
Apports théoriques (10%), mises en pratique (70%) et échanges (20%)  
Elaboration de son plan d'actions personnalisé

### APRÈS LA FORMATION : ACCOMPAGNER

4 rappels de contenu envoyés par mail  
Suivi post-formation

## RESSOURCES PÉDAGOGIQUES

Support de cours, exercices

## ÉVALUATION

### Évaluation des compétences

Tests, cas pratiques, exercices, mises en situation, jeux de rôle..

### Évaluation de la formation

Questionnaire de satisfaction  
Synthèse de fin de formation

## VALIDATION

Attestation de fin de formation  
Attestation de présence

## MODALITÉS DE SUIVI D'EXÉCUTION

### DE LA FORMATION

Le contrôle de l'exécution de la formation est assuré par le formateur

## DATES

Cf Planning

## Référents pédagogiques

Nos intervenants sont des spécialistes du domaine visé et sont sélectionnés selon un processus de qualification très rigoureux permettant d'évaluer notamment : leur expérience professionnelle, leurs compétences pédagogiques, leur capacité d'animation, leur personnalité et leur créativité...