

# Se connaître pour mieux reconnaître : Clé de la NEGOCIATION

By Christine Vales - Commissaire de justice  
Médiateur

## Programme

### 1. Se connaître pour mieux reconnaître

- les profils comportementaux : l'expansif, le coopérant, le réfléchi, le battant .

Les comportements issus de notre structure mentale : le test des couleurs

- l'Ennéagramme ou autres tests de type PAPI ou SOSIE

### 2. Optimiser sa Communication

Pourquoi communiquer : Pour quels objectifs. : Les bases de la communication efficaces , émetteur; percepteur, freins, distorsions , perceptions .

Les attitudes verbales et non verbales

Les approches comportementales

Les techniques de base pour communiquer différemment , sondage, reformulation , la proxémie ou l'analyse des distances .

### 3. Communiquer : c'est persuader

Créer sa stratégie:

Objectivité des faits, écoute active, reconnaissance, reformulation, sécuriser l'entretien, argumenter, estimer , respecter l'autre

### 4. Maitriser la négociation

Comprendre et pratiquer les 7 clés de la négociation

Cas pratiques en situation .

## Pré-requis

Aucun prérequis .Avoir envie ou besoin d'améliorer sa communication pour répondre à un objectif précis .

## Processus pédagogique et d'encadrement

1. Évaluation de compétence avant démarrage du contenu
2. Cours en E-learning (plateforme certifiée N-ASS®\*)
3. Formation pratique en atelier ou zoom (validation du travail)
4. Évaluation en fin d'atelier par un quizz
5. Coaching de suivi pendant 3 mois, rappels de principes, bonus et encouragements par e-mail
6. Évaluation à l'issue des 3 mois pour évaluer la progression
7. Évaluation à l'issue des 365 jours

Enseignement basé sur la méthode pédagogique N-ASS® (Neuro Assimilation Pluri-Intelligences) qui reprend les principes de la pédagogie inversée et des dernières études en Neurosciences sur les multi-intelligences.

\*Plateforme certifiée N-ASS® : Plateforme de formation E-learning permettant de suivre les cours à son rythme avant les ateliers physiques. Complète et illustrée par un enseignement pratique et étudiée pour être compréhensible par les 8 formes d'intelligence recensées, cette plateforme permet de préparer le cerveau de chaque candidat à assimiler durablement les différents contenus.

## Introduction

**Vous voulez Maitriser votre communication pour mieux NEGOCIER dans les situations difficiles .Mieux se connaître pour mieux reconnaître l'autre .Vous saurez gérer en autonomie votre négociation .**

## Public concerné

Toutes personnes qui s'intéressent à la communication et qui veut l'optimiser, la comprendre pour amplifier ses résultats professionnels, Responsables de services personnel utilisant la négociation.

## Objectif

Comprendre les profils comportementaux, les identifier puis les appliquer dans la relation de négociation pour renforcer et améliorer de façon significative sa communication et obtenir des résultats stratégiques .

## Moyens pédagogiques

Plateforme E-learning Ipnass.  
ZOOM pour les Directs + rooms  
Vidéos / Modules, PDF  
Cours présentiels

## Modalités et délai d'accès

Notre organisme s'engage à vous répondre dans un délai de 3 jours ouvrés. Nous faisons en sorte de vous proposer la date de début de formation la plus conforme à vos besoins et contraintes. Le délai pour la mise en place d'une formation est en moyenne de 11 jours.  
Dans le cadre d'une formation CPF, ce délai est au minimum de 11 jours.

## Détail de la formation

Module Distanciel  
Durée : 6 h de formation (2X3 h)  
- 2 h de travaux pratiques en groupe  
- Correction distanciel

**Coût de la formation : 720 € NET**

Méthode d'apprentissage Neuro Assimil