



La Boîte aux Images

PROGRAMME DE L'OFFRE DE FORMATION

Négociation et Body-Speaking

PUBLIC CIBLE	PRÉ-REQUIS	NIVEAU	DURÉE ESTIMÉE
Tout négociateur, mais aussi avocat, médiateur, désireux de détenir cette précieuse expertise, afin de conduire leurs négociations dans toute leur plénitude.	AUCUN	Tous niveaux	8h00

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- APPRÉHENDER TOUTES LES DIMENSIONS DU COMPORTEMENT ADVERSE DANS LA CONDUITE D'UNE NÉGOCIATION ; □ EXPLOITER AU MIEUX LES CLÉS D'IDENTIFICATION NON-VERBALE DE SON BODY-SPEAKING ; □ POUSSER VOS PIONS AVEC PLUSIEURS COUPS D'AVANCE, EN ÉVALUANT EN TEMPS RÉEL SES RÉACTIONS ;

APTITUDES

Avoir développer une intelligence intra et interpersonnelle

COMPETENCES

Identifier attitudes et signes physiques permanents qui traduisent l'expression corporelle de la personnalité de chacun. Adapter, à partir de sa démarche, de sa gestuelle, de ses expressions faciales et de ses rides, son style oral à sa personnalité.





La Boîte aux Images

CONTENUS PÉDAGOGIQUES

METHODES MOBILISEES

Cette formation, organisée sur un cycle de trois jours, vous propose de passer au crible votre personnalité ou celle de vos interlocuteurs, à partir de l'observation détaillée de tous les indices corporels qui concourent à sa manifestation à des moments clé de vos échanges.

MOYENS TECHNIQUES

Vidéos, slides, e-book...

MOYENS D'ENCADREMENT

Formation synchrone en classe virtuelle

MODALITES D'EVALUATION

Questionnement permanent par le formateur plus questionnaire en fin de session

MODALITÉS D'ACCÈS

Contenu adapté aux personnes mal-voyantes

DURÉE D'ACCÈS

De une à trois semaines

TAUX DE REUSSITE

100 %

DEBOUCHES





La Boîte aux Images

Métiers de la négociation

