



La Boîte aux Images

# PROGRAMME DE L'OFFRE DE FORMATION

## Négociation et Body-Speaking

<b>PUBLIC CIBLE</b>	<b>PRÉ-REQUIS</b>	<b>NIVEAU</b>	<b>DURÉE ESTIMÉE</b>
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

