

Négociation & Communication non verbale

Mieux négocier grâce à la lecture des signaux relationnels

Cette formation en présentiel aide les professionnels à mieux lire les interactions, à ajuster leur communication non verbale et à renforcer leur impact dans les situations de négociation à fort enjeu.

Objectif de la formation

Permettre aux participants de **se positionner pour obtenir un accord en négociation.**

Public concerné

Cette formation s'adresse à :

- Équipes commerciales
 - Responsables grands comptes
 - Dirigeants et managers en situation de négociation
 - Services achats
 - Business development
 - Fonctions où la relation est centrale dans la décision
-

Méthode pédagogique

La formation repose sur une pédagogie active et ancrée dans la réalité professionnelle.

Elle combine :

- Apports structurés et feedback en direct
- Exemples concrets sur photos et vidéos
- Analyses comportementales
- Mise en situation
- Échanges interactifs
- Repères immédiatement réutilisables

FORMATION 1 JOUR

Programme

1. Comprendre ce qui se joue réellement dans une négociation

Objectifs

Poser un cadre clair sur les mécanismes relationnels qui influencent une négociation.

Contenu

- Les dimensions visibles de la relation et de la communication
- Différence entre contenu verbal, intention relationnelle et impact perçu
- Pourquoi une négociation se gagne aussi dans la qualité de présence

Résultat attendu

Les participants comprennent que la négociation n'est pas seulement un jeu d'arguments, mais un système d'interactions où le non verbal influence la perception, la confiance et la décision.

2. Lire les signaux relationnels utiles sans tomber dans les raccourcis

Objectifs

Développer une observation plus précise des comportements dans une négociation.

Contenu

- Repérer les signaux d'ouverture, de réserve, de prudence ou de tension
- Observer les variations de posture et les micro-ajustements dans la relation
- Identifier les signes de confort, d'inconfort ou de désalignement

Résultat attendu

Les participants acquièrent une grille de lecture plus fine, plus crédible et plus utile pour mieux lire la dynamique de négociation.

3. Renforcer sa propre posture en négociation

Objectifs

Permettre à chacun d'ajuster sa communication non verbale pour gagner la confiance.

Contenu

- Travailler l'ancrage, la posture et la qualité de présence
- Mieux utiliser le regard, le silence et le rythme

- Repérer et gérer les émotions
- Adopter une posture d'influence calme plutôt qu'une posture de domination

Résultat attendu

Les participants identifient ce que leur corps communique en négociation et apprennent à mieux incarner leur message.

4. Mettre en pratique sur des situations réelles de négociation

Objectifs

Transformer les repères vus dans la journée en outils mobilisables immédiatement.

Contenu

- Décryptage de situations concrètes en vidéo
- Mises en situation de négociation
- Analyse des postures, attitudes et réactions observées
- Feedback collectif et ajustements

Résultat attendu

Les participants repartent avec des repères concrets, directement transférables dans leurs rendez-vous, échanges stratégiques et négociations quotidiennes.

Conditions

- **Format** : présentiel intra-entreprise
 - **Durée** : 1 journée
 - **Participants** : 12 personnes maximum
 - **Inclus** : 1 livret pédagogique de formation pour chaque participant
 - **Tarif** : 3 750 € HT la journée
-

Contact

- Cyril LOBJOIS
- hello@cyril-lobjois.fr
- 06.12.17.30.10

FORMATION 1/2 JOURNEE

Programme

1. Comprendre ce qui se joue réellement dans une négociation

Objectifs

Poser un cadre clair sur les mécanismes relationnels qui influencent une négociation.

Contenu

- Les dimensions visibles de la relation et de la communication
- Identifier les signes de confort, d'inconfort ou de désalignement
- Adopter une posture d'influence calme plutôt qu'une posture de domination

Résultat attendu

Les participants acquièrent une grille de lecture plus fine et plus utile pour obtenir un accord.

2. Atelier avec mise en situation de négociation

Objectifs

Participer à un jeu de rôle permettant de mettre en avant la congruence entre le discours et le comportement.

Contenu

- Mise en situation de négociation
- Analyse des postures, attitudes et réactions observées
- Feedback collectif et ajustements

Résultat attendu

Les participants repartent avec des repères concrets, directement transférables dans leurs rendez-vous, échanges stratégiques et négociations quotidiennes.

Conditions

- **Format** : présentiel intra-entreprise
- **Durée** : 1/2 journée
- **Participants** : 12 personnes maximum
- **Inclus** : 1 livret pédagogique de formation pour chaque participant
- **Tarif** : 2 500 € HT la ½ journée

CONFERENCE / KEYNOTE

Intervention

Conférence dynamique et impactante sur la communication non verbale dans la négociation.

Programme

- Le décryptage des dimensions de la communication en politique et dans les médias.
- Adaptation de l'intervention au public et au secteur d'activité.
- Possibilité de programme sur-mesure.

Cadre

Animer vos séminaires, congrès et formations par une prise de parole unique et mémorable.

Conditions

- **Format** : présentiel intra-entreprise
- **Durée** : 2 heures (adaptation en fonction du temps disponible)
- **Nombre de participants** : Pas de limite
- **Tarif** : 2 000 € HT

Contact

- Cyril LOBJOIS
- hello@cyril-lobjois.fr
- 06.12.17.30.10