



Over 100 years of
Developing professional
excellence*

FORMATIONS COURTES

Communication non-verbale dans la négociation

■ Objectifs

- Perfectionner son mode de communication
- Acquérir une méthode simple et efficace pour comprendre la communication non-verbale de son interlocuteur
- Réussir une négociation en quatre points
- Mieux comprendre le fonctionnement de son interlocuteur
- Utiliser les bons gestes au bon moment
- Passer les barrages et gérer les objections
- Se faire choisir en ne se vendant pas

■ Public

Dirigeants d'entreprises, cadres dirigeants, managers de processus et managers opérationnels, DRH, RRH, et plus généralement toute personne amenée à négocier un accord ou un contrat

■ Durée

1 jour de formation

■ Renseignements

ICN Entreprises

Claire HAAS

Tél : 03.83.39.81.94

Claire.Haas@icn-groupe.fr

www.icn-entreprises.fr

■ Contenu

- I. Méthode et moyens de décryptage du non-verbal
- II. Les règles de la communication non-verbale dans la négociation
- III. Les clés d'une négociation réussie
- IV. Le comportement de notre interlocuteur
- V. Le territoire de la négociation
- VI. Les mimétismes comportementaux
- VII. Les gestes à éviter et à utiliser
- VIII. Les accessoires vestimentaires

■ Méthode

- Etudes de cas génériques et spécifiques
- Alternances d'apports théoriques et d'exercices pratiques
- Mises en situation commentées avec analyse et synthèse
- Etude de cas pratiques
- Jeux de rôle

* Depuis plus de 100 ans au service de l'excellence professionnelle

