

Négociation  
Stratégique

# FORMATION NÉGOCIATION STRATEGIQUE

## OBJECTIF

Le niveau de Négociation STRATEGIQUE est le troisième du parcours. Son accès est conditionné à la validation du niveau OPERATIONNELLE.

Il vous permet d'avoir une approche pointue de vos négociations en mettant l'accent sur le profiling des acteurs ainsi que sur la notion d'influence. Basé sur le référentiel In\_Cognita®, vous y apprendrez à analyser les dynamiques comportementales à partir d'une lecture morphopsychologique, détecter le mensonge et interpréter le langage du corps, utiliser la structure du langage à des fins d'influence, manier le questionnement stratégique et enfin mettre en œuvre les outils d'hypnose conversationnelle et de PNL au service de la négociation.

## A L'ISSUE, VOUS SEREZ CAPABLE DE :

- Décrypter les dynamiques comportementales à partir d'une lecture morphopsychologique
- Interpréter le langage du corps durant la négociation
- Utiliser la structure du langage à des fins d'influence et manier le questionnement stratégique
- Mettre en œuvre les outils d'hypnose conversationnelle et de PNL au service de la négociation afin d'adapter son comportement et sa stratégie de négociation.
- Utiliser les biais cognitifs et de psychologie sociale pour influencer son interlocuteur.

## Mais nous avons plutôt envie de vous parler de ce que vous allez y vivre et en retirer comme :

- Une expérience unique et immersive.
- Une aventure pavée d'interactions et d'exercices vivants.
- Apprendre à être enfin à l'aise dans toutes les situations de négociations.
- Savoir gérer ses émotions et celles des autres dans les situations d'opposition.

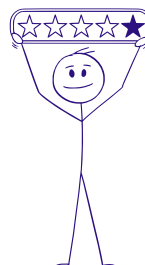
En effet, chacune des formations In\_Cognita est construite comme une expérience à vivre et à partager. Vous n'allez pas seulement devenir négociateur ou négociatrice mais vous allez changer de l'intérieur dans vos émotions, votre regard et votre stratégie.

## MODALITÉS ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

### Moyens pédagogiques et techniques :



- Support de formation en version numérique.
- Démonstrations.
- Mises en situation individuelles et de groupe.
- Projection de supports visuels (images et vidéos).



### Moyens d'évaluation mis en œuvre et suivi :

- Feuille d'émargement
- Quizz à l'issue de chaque journée de formation
- Évaluation de satisfaction de la formation
- Certificat de réalisation transmis en fin de formation

# CONTENU

## JOUR 1

- Morphopsychologie fondamentale et négociation.
- Synergologie essentielle appliquée

## JOUR 2

- Prétérition et outils spécifiques de manipulation éthique
- Méta-modèle en négociation.
- Techniques d'hypnose conversationnelle et PNL
- Psychologie sociale et biais cognitifs



Durée : 14h sur 2 jours



Pré-requis : Avoir effectué le module Négociation Opérationnelle



En présentiel uniquement



Modalités d'inscription, jusqu'à 15 jours avant la date d'entrée en formation et dans la limite des places disponibles, via la fiche contact du site internet



1550€ le module



Notre organisme tente de donner les chances à tous. Nous pouvons adapter certaines de nos modalités de formation, pour cela, nous étudierons ensemble vos besoins. Vous pouvez contacter notre référente Handicap à l'adresse mail suivante : [anne.vendange@in-cognita-corp.com](mailto:anne.vendange@in-cognita-corp.com).



[contact@in-cognita-corp.com](mailto:contact@in-cognita-corp.com)



01.80.82.43.33

IN\_COGNITA ( SAS AD CONSEIL AU CAPITAL DE 30.000€) 9 RUE DU JEU DE PAUME – 78640  
NEAUPHLE LE CHÂTEAU SIRET : 901933432 / MAIL : [CONTACT@IN-COGNITA-CORP.COM](mailto:CONTACT@IN-COGNITA-CORP.COM)  
NDA 11788451678 (CET ENREGISTREMENT NE VAUT PAS AGRÉMENT DE L'ÉTAT)



V.1 05.2024