

Affûter son identité de négociateur pour renforcer sa posture et gagner en impact

9 AVRIL / 17 JUIN / 24 SEPTEMBRE 2025

OBJECTIFS



- Améliorer sa connaissance de soi
- Identifier sa singularité de négociateur
- Gagner en alignement pour un meilleur impact
- Booster sa confiance

METHODES



- Placée sous le sceau de la confidentialité, de la bienveillance et du non- jugement, cette formation permettra de passer une journée à se concentrer exclusivement sur soi : à travers différents exercices et ateliers, chaque participant va apprendre à mieux se connecter avec soi-même pour être plus aligné et gagner en impact.
- On alternera entre apports théoriques et exercices pratiques autour de l'alignement tête-cœur-corps.
- La matinée sera consacrée à identifier ses drivers à travers un rapide questionnaire et à expérimenter son alignement. L'après-midi, les participants vont travailler sur leur identité de négociateur à travers un exercice métaphorique appelé "Arbre de vie".
- Cet outil simple et puissant à la fois va permettre de passer en revue son histoire professionnelle pour y puiser ses forces et ses ressources et identifier ses besoins pour permettre de faire ressortir le meilleur de soi en tant que négociateur.
- Quiz des attentes / acquis

INTERVENANT



Fabrice THIBORD
Coach professionnel

Indicateurs de performance 2023/2024 : 9,4/10 : Satisfaction de nos clients
8,9/10: Efficacité de nos formations

Contenu du programme

I- Travailler son alignement tête, cœur, corps

- Après un exercice d'induction, la réalisation d'un rapide questionnaire va permettre à chaque participant de découvrir ses drivers avec ses avantages et ses limites. A travers un travail en binôme, chacun partagera ses leviers de motivation et trouvera ses propres antidotes pour mieux contrôler ses comportements parfois inadaptés, en situation de stress par exemple.
- A la suite, un exercice de mise en situation permettra d'expérimenter une approche différente de son rapport en situation de confrontation.
- On terminera la matinée avec un exercice de centrage inspiré de la sophrologie pour favoriser un bon alignement et optimiser son impact.

II- Réaliser son "Arbre de vie" de négociateur

Présentation du principe de l'Arbre de vie issu de l'approche narrative et du déroulé en 4 étapes de l'atelier :

- Réalisation de son arbre : l'animateur pose une série de questions ciblées afin que chacun complète chaque partie de son arbre (racines, sol, tronc, branches, feuilles, fleurs, fruits).
- Partage en binôme de son arbre finalisé.
- Affichage de la forêt de tous les arbres et partage des éléments que chaque participant souhaite livrer.
- Tour de table final : conclusions et livrables.

ORGANISATION

Prix : 1 200 € HT / Déjeuner inclus

Horaires : De 9h30 à 17h30 / 1 jour

Lieu : Paris

Population concernée : Toute personne amenée à manager ou négocier

Pré-requis : Avec une première expérience en tant que manager ou négociateur

Inscriptions via o.lauriol@arkose.net

Prise en compte des inscriptions 4 jours ouvrés avant le premier jour de la session.

Si vous êtes en situation de handicap ou de santé qui impacte le suivi de la formation, merci de contacter notre référent par mail : referent-handicap@arkose.net