

# Postures, impostures et influence dans la négociation en centrales d'achats

DATES : 18 & 19 Juin – 21 & 22 Octobre – 2 & 3 Décembre 2026

Ce séminaire de 2 jours autour des techniques d'improvisation théâtrale et de travail sur ses postures selon les situations rencontrées, vise à renforcer la capacité d'influence des compte-clefs face à la pression imposée par l'acheteur.

## OBJECTIFS

- Bénéficier de la boîte à outils des techniques de l'improvisation théâtrale dans vos rendez-vous en centrales d'achats.
- Oser le lâcher-prise comme approche structurante personnelle de la négociation.
- Expérimenter, lors de mises en situations immersives, les différents stratagèmes efficaces de postures et impostures pour influencer l'acheteur dans vos futures négociations.

## METHODES

- Apprendre d'un comédien, à travers des ateliers les mécaniques de l'improvisation théâtrale (J1) et les traduire dans des cas pratiques d'actualité de simulations de rendez-vous avec un(e) ex acheteur(euse) (J2).
- Permettre aux apprenants de lâcher prise et de se tester sur leur pouvoir d'influence.
- Quiz des attentes / acquis et partage d'expérience avec les apprenants.

## INTERVENANTS



Vincent TRIBOUT

Comédien  
La Ligue Majeure d'Improvisation,  
spécialiste des postures théâtrales  
en négociation



Véronique DEROUBAIX

Ex acheteuse GMS  
Spécialiste de la négociation

**Prix :** 1 900 € HT / Déjeuner inclus

**Horaires :** De 9h30 à 17h30 / 2 jours/ 14 heures présentielle

**Lieu :** Paris

**Apprenant concerné :** Toute personne amenée à négocier auprès de clients nationaux et régionaux

# Postures, impostures et influence dans la négociation en centrales d'achats

## J1- Mobiliser son mental de négociation : "Etre présent, là, maintenant... pour être influent en négociation »

I. Construire sa "présence" en RDV ( succession d'exercices sur l'ancrage, station/émotion, regard, rythme verbal, énergie et occupation de l'espace.

- Construire sa propre "congruence" ("corps, cerveau, cœur ») dans ses messages à l'acheteur.
- L'importance de la communication non-verbale dans la négociation : exercices et ancrages des pratiques propres à la relation avec l'autre.

## II. S'approprier les techniques d'improvisation (ateliers d'entraînement)

- Se mettre en situation mentale d'improvisation.
- Se nourrir de la posture de l'autre pour improviser.
- Construire une histoire congruente autour de son objectif de RDV: « présentez votre société et sa valeur ajoutée »,
- Comment étayer la crédibilité émotionnelle de ses messages.
- Oser dépasser ses interdits de négociation et revendiquer, par ses postures, son assertivité.

## J2- Entraînements de RDV de négociation avec un(e) ex-acheteur(euse)

### III. Une négociation sans stratégie d'influence est vouée à l'échec ...

Quelle congruence pour quelle stratégie d'influence dans les RDV:

- bâtir sa story telling sur un nouveau produit, sur sa propre présentation
- dire "non, mais ... »
- refuser l'infantilisation, la soumission, la dévalorisation et faire changer de camp la responsabilisation ...
- fatiguer l'acheteur, Se préparer à gérer la « trumpisation » des comportements d'achat
- occuper l'espace verbal et de l'apparente raison (Stratagèmes de Schopenhauer).
- gérer une commission d'achat. • montrer qu'on est "au bout" de ce que l'acheteur peut espérer.
- créer ses "codes" de négociation pour répondre aux manipulations/impostures de l'acheteur

### IV. Synthèse, enseignements collectifs et individuels.

Pré-requis : Une expérience de 2 campagnes de négociation

Inscriptions via [contact@arkose.net](mailto:contact@arkose.net)