

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 présentielles

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