

Négociations complexes avec les centrales d'achat : influence, postures et impostures

19 & 20 JUIN / 25 & 26 SEPTEMBRE / 13 & 14 NOVEMBRE 2025

OBJECTIFS



- Mettre la boîte à outils des techniques de l'improvisation théâtrale au service de vos rendez-vous en centrales d'achats.
- Expérimenter, lors de mises en situations immersives, les différents stratagèmes efficaces pour influencer l'acheteur dans vos futures négociations .

METHODES



- Ateliers pour apprendre d'un comédien les mécaniques de l'improvisation théâtrale et les traduire dans des cas pratiques de simulations de rendez-vous avec un ex acheteur.
- Travailler les aspects de forme et d'influence de l'autre par le jeu des strategies de postures et impostures en l'entretien.
- Oser le lâcher-prise comme approche structurante personnelle de la négociation
- Quizz des attentes / acquis

INTERVENANTS



Vincent Tribout
Comedien improvisateur



Olivier Lauriol
Ex acheteur

Indicateurs de performance 2023/2024

:

9,4/10 : Satisfaction de nos clients

8.9/10: Efficacité de nos formations

Contenu du programme

J-1 Echauffement : "Etre présent, là, maintenant... pour être influent"

- Construire sa "présence" en RDV à travers une succession d'exercices thématiques : ancrage, station/émotion, regard, rythme verbal, énergie et occupation de l'espace.
- Construire sa propre "congruence" : "corps, cerveau, coeur".
- Passer de la transaction à l'émotion.
- L'importance de la communication non-verbale dans la négociation : exercices et ancrages des pratiques propres à la relation avec l'autre.
- Se nourrir de la posture de l'autre pour improviser.

J-2 Entraînements sur ses postures et impostures en rendez-vous

- En négociation, une posture sans stratégie d'influence ne sert à rien ...
- Construisez votre "carrousel facial" et verbal (ce que votre acheteur croit lire sur votre visage).
- Simulation de RDV de négociation : quelle congruence pour quelle stratégie d'influence dans des cas précis de RDV:
 - bâtir sa story telling sur un nouveau produit, sur sa propre présentation
 - dire "non"...
 - refuser l'infantilisation, la soumission, la dévalorisation ...
 - fatiguer l'acheteur ...
 - occuper l'espace verbal et de l'apparente raison (Stratagème 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.
- Debriefing, enseignements collectifs et individuels.

ORGANISATION

Prix : 1 900 € HT / Déjeuner inclus

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

Lieu : Paris

Population concernée : Tous les acteurs impliqués dans les négociations complexes, Equipes de négociation et /ou binômes Compte-Clé

Pré-requis : Avoir au moins 2 ou 3 tours de négociation en centrales nationales et/ou régionales.

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