

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

ARKOSE
CONSULTING

Nouveauté
S2 2024

24 SEPTEMBRE / 22 OCTOBRE / 21 NOVEMBRE / 12 DECEMBRE 2024



Améliorer sa connaissance de soi



Identifier sa singularité de négociateur



Gagner en alignement pour un meilleur impact



Booster sa confiance

Objectifs

Méthodes

Placé sous le sceau de la confidentialité, de la bienveillance et du non-jugement, cette formation est l'occasion de passer une journée à se concentrer exclusivement sur soi. A 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 soit en tant que négociateur.



Fabrice Thibord

Coach Professionnel
25 ans dans les PGC et la
Parapharmacie en tant que
fournisseurs et distributeur

Intervenant

Pré-requis

Avec une première expérience en tant que négociateur



Contenu du programme

Matin : 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.

Après-midi : 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 délivrables

Prix



1 200 € HT

Horaires



De 9h30 à 17h30
1 jour

Population concernée



Comptes clés
Exclusivement en inter entreprise

Quizz

Questionnaire de satisfaction

Lieu



PARIS

Inscriptions via l.dubois@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