

Université



Au dojo Yoseikan Budo  
Ecole d'arts martiaux japonais



2400,00€HT

Renseignez-vous sur les sessions

### Stage encadré par 3 experts

Christian Gat, Gilles Morard, J-Yves Détriché

Master PNL

Master Hypnose Ericksonienne

Sémiotricien

Maîtrise en sciences des activités sportives

5ème dan de Yoseikan Budo

### Pédagogie

Tout apprentissage est neuro-associatif : Association d'un état, d'un processus et d'un comportement par rapport à une situation donnée.

La pratique contextualisée de la négociation en situation professionnelle puis, décontextualisée en situation de combat permet l'intégration de réflexes sur trois niveaux d'expériences (action - pensée - émotion)

## Réussir vos négociations tendues !

### Optimiser vos négociations

La négociation est omniprésente, c'est une des activités les plus courantes et les plus indispensables actuellement. Qu'il s'agisse de gérer des hommes, de manager des situations tendues ou d'atteindre ses objectifs.

### Trois objectifs

- ↳ Expertiser les tactiques de négociation
- ↳ Programmer sa réussite
- ↳ Se ressourcer en toute autonomie

## 5 jours pour :

### J1 : Connaître et reconnaître ses forces, ses faiblesses et ses potentialités

- ↳ Mise en situation pour évaluer
- ↳ Comment la définition d'un objectif conditionne son atteinte

### J2 : Savoir se centrer sur l'autre

- ↳ Accéder à la logique adverse, calibrer, se mettre en phase, accepter
- ↳ Savoir rechercher des informations pertinentes

### J3 : Identifier son style et celui de son interlocuteur

- ↳ Evaluer la situation
- ↳ Comprendre les typologies comportementales et s'en servir

### J4 : Du mouvement naît le changement

- ↳ Mettre au point des tactiques de négociations selon les situations
- ↳ Transformer le stress en énergie positive

### J5 : S'entraîner pour développer ses potentialités et ancrer ses forces

- ↳ Oser et savoir conclure
- ↳ Supervision personnalisée selon les besoins identifiés

## Pratique quotidienne

Matin

Négociation

Après-midi

Combats chorégraphiés

Fin après-midi

Travail sur les états de ressource

Je réserve - - - - - inscription(s) à l'université Négovision

[www.g2cm.fr](http://www.g2cm.fr)

Nom, Prénom

Fonction

Société

Téléphone

Fax

Mail

Faxer : 04 72 34 68 33

Se renseigner : 06 07 39 20 37



GESTION DES CRISES ET DES CONFLITS MODERNES

