IMPRO NEGO
Niveau 1

PUBLIC CONCERNÉ: Tout collaborateur amené à négocier en interne ou en externe de son entreprise

PRÉ-REQUIS: Aucun

PROFIL FORMATEUR: Cette formation Négociation raisonnée est animée par un intervenant expert en négociation et par un comédien formateur expert en improvisation théâtrale

OBJECTIF : A l'issue de la formation, les participants seront en capacité de mener des négociations en utilisant la méthode raisonnée d'Harvard niveau 1

SOUS OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES :
Utiliser une méthode complète de négociation et les réflexes complémentaires
Acquérir la structure et les réflexes - Passer de la stratégie à la tactique
Identifier son profil de négociateur et celui du partenaire
Négocier la méthode, négocier la négociation
Relier éthique et performance / Relier options et clefs d'improvisation «OUI ET»

OUTILS PÉDAGOGIQUES :
Cette formation alterne des cas de negociation Harvard, des jeux de rôles et des excercices d'improvisation ciblés, pour un double levier de performance théorique (20%) et comportementale (80%)

MODALITÉS PRATIQUES
2 jours consécutifs, hors situation de travail + option ½ journée retours d'expériences 6 mois plus tard
Mise à disposition d'une salle de capacité suffisante pour le groupe ; permettant de se déplacer librement et de marcher ; équipée d'un paper board et de feutres

VALIDATION DES ACQUIS:
- Autopositionnement par le stagiaire en début et fin de formation
- Evaluation par le formateur en fin de formation

ACCESSIBILITÉ / HANDICAP
Nos formations sont a priori ouvertes à tous. Cependant en cas de doute, nous vous invitonsà prendre contact directement avec nous, en amont de la formation, pour que nous puissions en discuter et au besoin adapter notre pédagogie et nos activités en fonction des situations d'handicap qui pourraient se présenter.

ALL RIGHTS RESERVED - SCENE EXPERIENCES - V9 02/06/2026

IMPRO NEGO
Niveau 1

STRATÉGIE

- Une formation où le stagiaire est acteur :Une pédagogie pédocentrée où le formateur est ressource. L'idée est que chaque stagiaire s'approprie les nouveaux savoirs et commence à les tester lors de la formation

- Une pédagogie ludique car on apprend mieux dans le plaisir et en s'amusant

- Une pédagogie pragmatique (mise en situation de cas concrets, fiches méthodes) favorisant le partage : simulations par groupe de 3-4 stagiaires pour favoriser les échanges et l'émergence de la culture commune)

FACTEURS CLÉS DE SUCCÈS DE LA FORMATION

- Préparation en amont de la formation pour coller au réel et à la culture de l'entreprise

- Création d'un lâcher prise et d'un état d'esprit propice à l'apprentissage grâce aux séquences d'improvisation

- Co-animation dynamique

- Alternance rythmée de cas de négociation, débrief en plénière, séquence d'impro, feedbacks collectifs et individuels

- Formateur spécialiste de votre thématique et connaisseur de votre structure ou à minima de son secteur et des enjeux de vos métiers

DÉROULEMENT MACRO DE LA FORMATION

JOUR 1

Aqcuisition structure de la méthode et reflexes
3 objectifs - Principes 1 à 3 - Chaînons 1 à 4
A travers deux cas Harvard

Travail sur les 4 profiles du négociteur

Initiation aux techniques d'improvisation théatrales

JOUR 2

Aqcuisition structure de la méthode et reflexes
Principes 4 - Chaînons 5 à 7
A travers un cas Harvard

Travail sur des tables d'intérêts réelles

Perfectionnement improvisation théâtrale

CONDITIONS

Tarif Inter : 380€ HT/jour/hors frais
Tarif Intra : 3800€ HT/jour/10 personnes
Lieu : France

CONTACT

06 32 60 38 50
laurent.pewzner@scene-experiences.fr

INDICATEURS QUALITÉ
Nombre de sessions animées en 2025 5 sessions
Nombre de stagiaires formés : 44 soit 616h de formation
Taux de satisfaction moyen : 95 %

Délai d'accès : « Notre organisme de formation s'engage à répondre en 48h à toute demande d'information relative pour toute formation. Une fois le contact établi, nous envisagerons conjointement la date la plus appropriée en fonction de vos besoins et de vos enjeux. Sauf cas particulier, la mise en place de la formation pourra se faire dans le trimestre suivant votre commande.

ALL RIGHTS RESERVED - SCENE EXPERIENCES - V9 02/06/2026