

Formation à la négociation - niveau 2

DUREE - DATES ET LIEUX

2 jours - 14 heures
Les 16 et 17 octobre 2025 à Colmar

PUBLIC VISE ET PRE-REQUIS

Chef d'entreprise, managers, élus
Avoir suivi le module 1 de la formation à la négociation

INTERVENANTS

Emilie PRAT, psychopraticienne et profileuse.
Spécialiste des mécanismes humains et des systèmes relationnels.
Formateur qualifié dans le respect de la certification QUALIOPI

COUT

Tarif : 1 120 € HT/stagiaire

PEDAGOGIE ET VALIDATION

10 stagiaires minimum à 15 maximum
Apports théoriques et mises en situation
Suivi de la progression pédagogique des stagiaires tout au long de la formation
Fiche d'évaluation de la satisfaction du stagiaire
Attestation de fin de formation

CONTACT ET RENSEIGNEMENTS

03 89 41 92 92
contact@ctai-formation.fr

OBJECTIFS

- Détecter, analyser et interpréter les mouvements du corps et les expressions du visage de son interlocuteur
- Détecter, analyser et interpréter la structure du visage de son interlocuteur
- Dédire son fonctionnement et ses leviers motivationnels (à travers ce qu'il est et ce qu'il fait)
- Monter en compétences dans les domaines de l'influence et du leadership
- Mobiliser des techniques rhétoriques et des compétences en leadership pour influencer efficacement leurs interlocuteurs et renforcer leur impact dans des situations de négociation

CONTENU

Micro-expressions émotionnelles, mensonge et surtout moments d'incongruence où les mouvements du physique et la parole ne disent pas la même chose

- Boucle de rétroaction – les positions de chaise – les micro-démangeaisons – comprendre le sens des éléments corporels observés – évaluation de la cohérence et la congruence entre le verbal et le para/non-verbal

La morphopsychologie est une grille de lecture qui se base sur les caractéristiques physiques d'une personne : la silhouette, les traits du visage et leur proportionnalité. Cet outil permet de déduire des traits de personnalités, des freins ou encore des aspirations

- Décrypter la silhouette et le morphotype – savoir lire le visage de l'autre : modelé et étages – prédiction de comportement- - leviers d'influence adaptés

Croyance rhétorique et prétention afin d'affiner la capacité à influencer et orienter les perceptions.

- Constructions des croyances – désactiver une croyance limitante – les 3 questions de la mise en mouvement – techniques de questionnement stratégique – faire changer le positionnement de l'interlocuteur par la question

Présentation du START'R

- Préparation d'un cas de négociation selon le procédé START'R – cartographie des acteurs – gestion d'un conflit de A à Z – mise en situation pratique

BULLETIN D'INSCRIPTION

à renvoyer par courrier : Maison de l'Artisanat – 12 rue des Métiers 68000 COLMAR

par mail : contact@ctai-formation.fr – ou inscription sur Internet : www.ctai-formation.fr

ENTREPRISE Adresse (cachet)	Tél	
	SIRET	
	e-mail	
souhaite inscrire au stage : Formation à la négociation - niveau 2	Code NAF	
Le 16+17 octobre 2025 à Colmar	Nbre salariés	
NOM-Prénom	Statut du stagiaire dans l'entreprise	☐ chef d'entreprise non-salarié ☐ micro-entreprise ☐ chef d'entreprise salarié ☐ conjoint collaborateur ou associé inscrit répertoire ☐ salarié
Date de naissance stagiaire		

Je reconnais avoir pris connaissance du programme et des prérequis du stage, du règlement intérieur et des conditions générales de ventes disponibles sur le site [ctai-formation.fr](http://www.ctai-formation.fr) ou sur simple demande, et les accepter.

☐ J'accepte de recevoir par mail des propositions de formations et informations du CTAI.

Certifié sincère et exact, le :

Signature :

Les données collectées sur ce formulaire vont permettre au CTAI FORMATION de traiter votre demande de stage (inscription, confirmation, prise en charge financière, facturation et attestation, envoi de propositions de formation). Vous pouvez accéder aux données vous concernant, les rectifier, demander leur effacement ou exercer votre droit à la limitation du travail de vos données en contactant le CTAI FORMATION au 03 89 41 92 92. Consultez le site cnil.fr pour plus d'informations sur vos droits.