

## Public concerné :

- Toute personne amenée à négocier dans son activité professionnelle ou dans sa spécialité, quel que soit son niveau.

## Objectifs Pédagogiques :

A l'issue de la formation, le stagiaire devra être capable :

- D'utiliser :
  - des outils nécessaires à leurs négociations quotidiennes.
  - un référentiel unique pour préparer, conduire, clôturer et débriefier tout type de négociation.
- De comprendre et intégrer le facteur humain et les mécanismes psychologiques de la relation humaine.
- De gérer l'incertitude d'une négociation sans pour autant la subir.
- D'utiliser les stratégies, tactiques et techniques les plus adaptées par rapport à la situation.

<p><b>FORMATION OUVERTE ET A DISTANCE (FOAD)</b></p> <p><b>ANIMEE PAR SYLVIA BRAVARD</b></p>	<p><b>Nombre de participants :</b> Mini 12 Maxi : 15</p>	<p><b>08 ET 09/02/2021</b> ou <b>08 ET 09/04/2021</b> (Durée : 2 jours)</p>	<p><b>Coût :</b> <b>800.00 € HT/stagiaire</b></p>
--	--	---	---

## PROGRAMME

<p><b>POUVOIR ET LEADERSHIP</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Dissocier le négociateur du décideur</li> <li>• Établir la crédibilité du négociateur</li> <li>• Préparer le mandat de négociation</li> </ul> <p><b>ANALYSE DU CONTEXTE</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Comprendre la réalité du contexte</li> <li>• Déterminer et verbaliser l'OCP©</li> <li>• Identifier les motivations adverses : POE©</li> </ul> <p><b>CARTOGRAPHIE DES ACTEURS</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Établir le sociogramme adverse via Socioplan©</li> <li>• Récolter de l'information</li> <li>• Identifier les profils complexes</li> </ul> <p><b>IDENTIFICATION DES STRATEGIES</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Analyser le rapport de force Rapfor©</li> <li>• Déterminer l'ossature stratégique : EOP©</li> <li>• Confirmer le mandat avec Mandascan©</li> </ul>	<p><b>FORMATION DE L'EQUIPE</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Susciter l'engagement de l'équipe</li> <li>• Connaître l'impact de son profil en négociation</li> <li>• Négocier en binôme</li> </ul> <p><b>INFLUENCE ET RELATION</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Créer une relation de négociation durable</li> <li>• S'approprier les Tactical Listening Skills : TLS©</li> <li>• Induire le changement</li> </ul> <p><b>CLOTURE ET DECISION</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Déterminer le processus décisionnel</li> <li>• Clôturer efficacement une négociation</li> <li>• Valoriser la partie adverse</li> </ul> <p><b>APPRENTISSAGE ET DEBRIEFING</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Débriefier une rencontre de négociation</li> <li>• Accepter le droit à l'erreur</li> <li>• Utiliser PACIFICAT® pour débriefier</li> </ul> <p><b>TRANSMISSION DES SAVOIRS</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Susciter l'auto-formation</li> <li>• Partager son expertise</li> </ul>		
<p><b>Pré-requis :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• AUCUN</li> </ul>	<p><b>Méthodes et moyens :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Apports théoriques</li> <li>• Cas pratique</li> </ul>	<p><b>Evaluation :</b> Tests post-formation</p>	<p><b>Formalisation de la formation :</b> Attestation de fin de formation : Certificat PACIFICAT© Essentials</p>

## DEROULE DES JOURNEES

HORAIRES	THEME	FORMAT	JOUR 1	JOUR 2
9H – 11H	PACIFICAT	VISIO	POUVOIR & LEADERSHIP ANALYSE DU CONTEXTE	IDENTIFICATION DES STRATEGIES FORMATION DE L'EQUIPE
11H – 11H15	PAUSE	INDIVIDUEL	-	-
11H15 – 12H	EXERCICES	INDIVIDUEL	MANDASCAN, POE, OCP	RAPFOR, STRATEGIES PLANNINGS DES NEGO
12H – 12H30	DEBRIEF DES EXERCICES	VISIO	TOUS	TOUS
12H30 – 13H30	DEJEUNER	INDIVIDUEL	-	-
13H30 – 15H30	PACIFICAT	VISIO	CARTOGRAPHIE DES ACTEURS	INFLUENCE & RELATION CLOTURE, APPRENTISSAGE & DEBRIEFING, TRANSMISSION
15h30 – 15H45	PAUSE	INDIVIDUEL	-	-
15H45 – 16H30	EXERCICES	INDIVIDUEL	SOCIOPLAN, PROFILS COMPLEXES	PREPARATION DES NEGOCIATIONS
16H30-17H	DEBRIEF DES EXERCICES	VISIO	TOUS	TOUS + CONCLUSION

## Silvia BRAVARD

GRANDE DISTRIBUTION FRANÇAISE  
NÉGOCIATION SOUS HAUTE PRESSION



Tout au long des 15 années de sa carrière de négociatrice dans le domaine commercial et dans celui de la grande distribution, Silvia Bravard-Meunier a acquis une solide expérience en négociation sous haute pression, œuvrant pour le compte de grandes marques internationales.

Doublement diplômée d'une l'école d'Ingénieur et d'un Mastère Marketing à H.E.C., elle a débuté son parcours au sein de fonctions Marketing dans différentes sociétés (Danone et Marie) avant de poursuivre sa carrière sur des postes de négociatrice notamment pour le groupe Carls-berg-Kronenbourg et Nespresso. En faisant face aux acteurs de la grande distribution en France, exigeants et reconnus parmi les interlocuteurs les plus difficiles, elle a su mener à bien des négociations ultra techniques aux enjeux structurants pour les entreprises.

Ces apprentissages issus des négociations sous haute pression lui procurent une connaissance solide des méthodes et techniques de négociation spécifiques à la grande distribution. Par ailleurs, son expérience lui permet d'avoir une excellente approche des rouages psychologiques et tactiques transposables dans les autres domaines de la négociation (sociale, commerciale...) où elle intervient régulièrement en formant les équipes d'entreprises françaises ou internationales.

Enfin, les différentes fonctions de directions qu'elle a occupées lui confèrent une forte expérience en management, leadership et relations interpersonnelles sur lesquelles elle s'appuie dans le cadre des interventions.

Par ailleurs, Silvia Bravard-Meunier intervient au Conservatoire des Arts et Métiers au sein du Programme Négociation Complexe et Gestion de Crise. Membre de l'Agence des Négociateurs depuis 2016, elle intervient pour le compte d'entreprises et d'organisations gouvernementales sous forme de masterclass ou de conférence dans les domaines de la négociation complexe et des négociateurs sous haute pression.