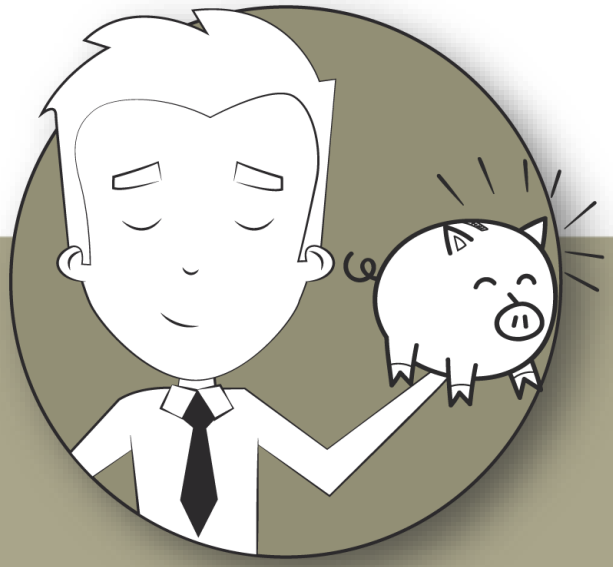


PHD

PHILIPPE DUVOCELLE CONSULTANT

Formation inter-entreprises

LE NÉGOCIATEUR ET L'ARGENT : ENJEUX CACHÉS ET CONFLITS D'INTÉRÊTS

À Paris,
le 8 juin 2022

Sommaire

Formation inter-entreprises

LE NÉGOCIATEUR ET L'ARGENT : ENJEUX CACHÉS ET CONFLITS D'INTÉRÊTS

1/ Le rapport à l'argent a une influence sur les capacités du négociateur

2/ Les objectifs, les outils pédagogiques et le programme

3/ Les formateurs – coachs

4/ Les modalités d'inscription

PHD

1/ Le rapport à l'argent a une influence sur les capacités du négociateur

Un sujet souvent tabou qui a un impact sur les comportements.

Sujet tabou par excellence, le thème de la relation à l'argent n'en est pas moins présent dans notre vie quotidienne, professionnelle et **particulièrement lors de négociations commerciales.**

Les travaux de recherche de Peter Koenig sur ce thème ont permis de lever le voile sur nos comportements avec l'argent.

Ces comportements **sont parfois très irrationnels** et engendrent des tensions qui peuvent nuire aux **négociateurs**, **paralysés par des enjeux économiques importants, ou n'ayant au contraire aucune considération pour l'argent en jeu.**

1/ Le rapport à l'argent a une influence sur les capacités du négociateur

Les comportements des négociateurs varient en fonction de leur rapport personnel à l'argent.

Est-ce que le négociateur gère l'argent de son entreprise comme le sien ? Prend-il plus de risques pour obtenir des avantages financiers ou est-il trop prudent parce que cet argent ne lui appartient pas ?

Quels mécanismes de défense se mettent en place de façon consciente ou inconsciente dès qu'il s'agit d'argent ?

Ces différents aspects et bien d'autres seront abordés afin de permettre aux participants de **gagner en conscience sur ce qui se joue chez eux, gagner en sérénité et en maîtrise lors des négociations économiques.**

Sommaire

Formation inter-entreprises

LE NÉGOCIATEUR ET L'ARGENT : ENJEUX CACHÉS ET CONFLITS D'INTÉRÊTS

1/ Le rapport à l'argent a une influence sur les capacités du négociateur

2/ Les objectifs, les outils pédagogiques et le programme

3/ Les formateurs – coachs

4/ Les modalités d'inscription

PHD

2/ Les objectifs, les outils pédagogiques et le programme

Les 4 objectifs pédagogiques

A l'issue de la formation, les participants seront capables de:

1. Connaître la relation personnelle qu'ils entretiennent avec l'argent.
2. Lever les freins inconscients qui perturbent la relation avec les clients.
3. Identifier comment l'argent impacte les enjeux de la négociation.
4. Prendre conscience de la manière dont ils gèrent l'argent de l'entreprise.

2/ Les objectifs, les outils pédagogiques et le programme

Le programme de la formation

Accueil, présentation et cadrage de la formation

Séquence 1 : les différents comportements avec l'argent
- Apport des travaux de recherche de Peter Koenig sur ce thème.
- Conscientiser son propre rapport à l'argent.
- L'argent personnel versus l'argent de l'entreprise.

Séquence 2 : mon histoire avec l'argent
- Travail biographique « *Mon histoire avec l'argent* ».
- Partage en groupe.

Séquence 3 : expérimenter son rapport à l'argent
- Expériences avec de l'argent apporté par les participants.
- Prises de conscience et feedback sur les expériences.
- Impacts du rapport personnel à l'argent sur les négociations à forts enjeux.

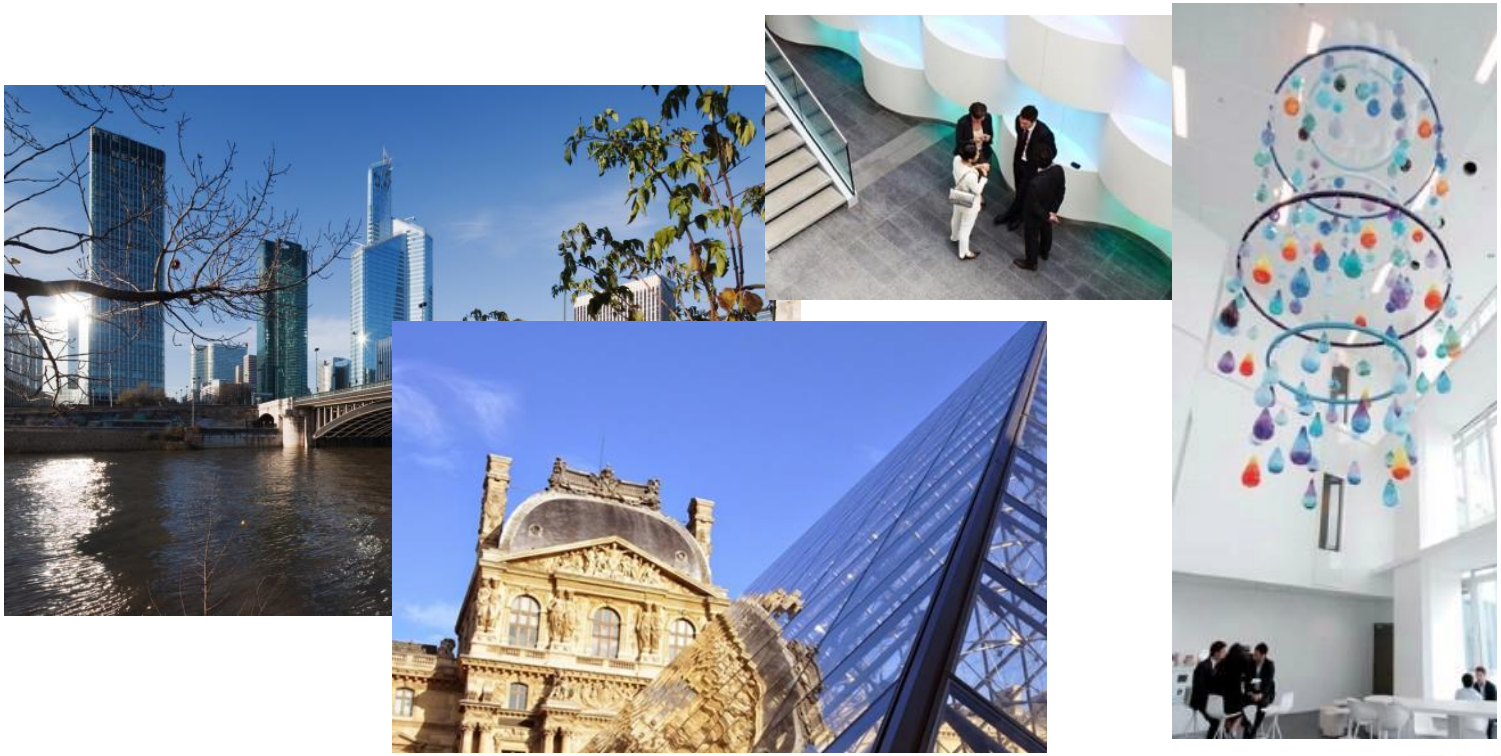
Séquence 4 : les mécanismes de défense
- Expérimenter différents mécanismes de défense.
- Mettre en place un contrat personnel pour mieux gérer les impacts de son rapport à l'argent.

Séquence 5 : clôture de la journée.
- Bilans et engagements personnels.

2/ Les objectifs, les outils pédagogiques et le programme

Les formations inter-entreprises ont lieu à Paris

Les lieux de formation sont choisis pour leur convivialité et la praticité de leurs accès et installations.



Sommaire

Formation inter-entreprises

LE NÉGOCIATEUR ET L'ARGENT : ENJEUX CACHÉS ET CONFLITS D'INTÉRÊTS

1/ Le rapport à l'argent a une influence sur les capacités du négociateur

2/ Les objectifs, les outils pédagogiques et le programme

3/ Les formateurs – coachs

4/ Les modalités d'inscription

PHD

3/ Les formateurs - coachs

PHILIPPE DUVOCELLE

CONSULTANT EN DEVELOPPEMENT

EXPERT EN NEGOCIATIONS COMMERCIALES

COACH ET FORMATEUR

• Un itinéraire entièrement tourné vers le **développement**: développement commercial, développement de produits et services, développement de méthodes, développement de projets, et développement de compétences.

• Un parcours opérationnel et managérial, réalisé au cœur de grands groupes internationaux, comme auprès de PME, qui a permis d'acquérir une **connaissance panoramique des différentes problématiques,** que les entreprises connaissent dans l'installation de la croissance et dans sa pérennisation.

• Une pratique globale du management *(marketing-achat, ressources humaines, communication, ventes et développement commercial)* enracinée dans des enseignes exigeantes et formatrices et mises en œuvre dans des postes à forte autonomie, ou **l'initiative** et la **capacité à entraîner** priment.

Coach et formateur, Philippe Duvocelle accompagne les individus comme les équipes de négociateurs, en fonction des besoins des accompagnés et de la situation, en mobilisant les ressources dont il dispose :

• Une grande expérience et une forte expertise dans les négociations à fort enjeu où l'impact du négociateur est déterminant sur le résultat.

• Ses formations en développement personnel, et en gestion de la relation interpersonnelle : Gestalt, Programmation Neuro Linguistique, Hypnose Ericksonienne, Mindfulness Based Stress Reduction, l'approche Action Types, l'approche Human Element, L'Appreciative Inquiry.

La passion de transmettre.

3/ Les formateurs - coachs

CHRISTIAN JUNOD

COACH ET FORMATEUR

AUTEUR ET CONFERENCIER

- Une longue expérience de 23 ans dans le domaine bancaire dans une grande multinationale. Comme conseiller en patrimoine, responsable d'équipe, d'assistant à la direction régionale.
- Une passion pour l'être humain et une volonté de comprendre ce qui se joue dans les équipes et d'être un moteur pour gagner en équipe.
- Une volonté de transmettre qui l'amène à écrire un premier livre « Ce que l'argent dit de vous » aux Editions Eyrolles. D'autres sont en cours d'écriture.
- Passionné par le sport et la nature, il fait de la compétition durant des années pour ensuite préférer les trails en montagne et en hiver les courses en randonnées.

Il s'est formé à plusieurs modèles d'accompagnement.

• La relation à l'argent. Il s'est formé auprès de Peter Koenig durant des années et poursuit les travaux de recherche avec lui.

• Le coaching Coach & Team est un modèle développé par Vincent Lenhardt pour l'accompagnement des individus, des équipes et des organisations.

• L'approche Elément Humain (Will Schutz) pour laquelle il intervient en tant que formateur certifié.

• La Communication Non Violente pour laquelle il s'est formé durant de nombreuses années.

• L'approche systémique qui permet d'avoir un autre regard sur les problématiques d'entreprise

• La Personne Source pour accompagner à la réussite de projets sous toutes ses formes.

3/ Les formateurs - coachs

https://duvocelle.com/wp-login.php

Le bonheur est ailleurs que dans votre compte en banque !

L'argent est le thème tabou par excellence : en parler revient à dévoiler une part de notre intimité et met mal à l'aise la plupart d'entre nous.

A travers de nombreuses situations vécues, Christian Junod vous invite à interroger votre relation à l'argent et à réfléchir sur votre vie :

- Comprenez votre rapport à l'argent.
- Découvrez votre "money attitude".
- Vivez (ou gérez) l'argent au sein de votre famille sans heurts.
- Trouvez la sérénité face à l'argent
- Envisagez l'avenir sans que l'argent ne soit un frein...

3/ Les formateurs - coachs

PHILIPPE DUVOCELLE CONSULTANT

TITULAIRE DE LA CERTIFICATION QUALIOPI

Qualiopi processus certifié
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

QUALITIA

CERTIFICAT
N° : 2000838.2

Le présent certificat atteste que la société

PHILIPPE DUVOCELLE CONSULTANT

Numéro de Déclaration d'Activité : 82 69 09312 69

est certifiée selon le **Référentiel National sur la Qualité** des actions concourants au développement des compétences mentionné à l'article L.6316-3 du code du travail et le PS-FOR-PRO-001 - Programme de certification des prestataires concourant au développement des compétences applicable.

Pour les activités suivantes :

☑ **L.6313-1 -1° : Les actions de formation**
☐ **L.6313-1 -2° : Les bilans de compétences**
☐ **L.6313-1 -3° : Les actions permettant de faire valider les acquis de l'expérience**
☐ **L.6313-1 -4° : Les actions de formation par apprentissage, au sens de l'article L.6211-2**

La présente société est certifiée à compter du 27/07/2020.
Ce présent certificat est valide du 19/01/2021 au 26/07/2024 sous réserve de la réalisation de l'audit de surveillance.

Le(s) site(s) du prestataire sus désigné(s) inclus dans le périmètre de la certification sont les suivants :

24 Bis Chemin des Trois Noyers
DARDILLY - 69570

Laetitia CLANET
DIRECTRICE CERTIFICATION

cofrac
CERTIFICATION DE PRODUITS ET SERVICES
Accréditation n°5-0617
Portées disponibles sur www.cofrac.fr

QUALITIA Certification - La Fergogne -81500 BELCASTEL
Tél. +33 (0)6 13 01 56 93 – Web: www.qualitia-certification.fr - Email: contact@qualitia-certification.fr
SARL au capital de 6 000 euros - RCS Castres - SIREN 851.955.963 - SIRET 851.955.963.00018 - Code APE 7120B
Code TVA FR60851955963- RIB France 11206 20006 00612304980 07

QUALITIA

Qualiopi processus certifié
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante :
- Actions de formation

Philippe Duvocelle Consultant, cabinet conseil engagé dans le développement des ressources et des marchés, est certifié selon le référentiel National sur la Qualité (Qualiopi) pour ses actions concourant au développement des compétences, mentionné à l'article L.6316-3 du code du travail et le PS-FOR-PRO-001, pour les activités de formation.

La certification QUALIOPI a été délivrée par QUALITIA Certification.

Cette qualification valide la rigueur, le professionnalisme et la recherche continue dans lesquels Philippe Duvocelle Consultant investit chaque année pour proposer à tous ses clients un accompagnement juste et de qualité.

Sommaire

Formation inter-entreprises

LE NÉGOCIATEUR ET L'ARGENT : ENJEUX CACHÉS ET CONFLITS D'INTÉRÊTS

1/ Le rapport à l'argent a une influence sur les capacités du négociateur

2/ Les objectifs, les outils pédagogiques et le programme

3/ Les formateurs – coachs

4/ Les modalités d'inscription

PHD

4/ Les modalités d'inscription

Les participants

Le nombre de participants est limité à 10 personnes.

Cette formation s'adresse à des négociateurs, expérimentés ou non, qui doivent gérer la relation clients dans la durée et sont conscients de l'impact de leur propre posture comportementale sur le succès de leurs négociations.

Une Tenue décontractée est obligatoire pour tous les participants

Les frais d'inscription par participant *

La journée de formation, animés par les 2 formateurs-coachs	**990,00 € HT**

* Hors frais de déplacement, stationnement, restauration et hébergement.

La formation est également proposée en Intra entreprise : 5 000,00 € HT

Les modalités de prise en charge

L'organisme de formation est certifié.

Cette formation peut donner lieu à une convention pour une prise en charge par votre OPCO.

Qualiopi processus certifié RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : - actions de formation

Pour toute demande de renseignements, merci de joindre directement Philippe Duvocelle au +33 (0)6 64 16 25 57 ou philippe@duvocelle.com

PHD

PHILIPPE DUVOCELLE

CONSULTANT

24 Bis Chemin des 3 Noyers - 69570 DARDILLY

Tél. 06 64 16 25 57 – philippe@duvocelle.com

www.duvocelle.com