

# 2

## La Relation à l'Autre ECOUTER POUR NEGOCIER

Deuxième module du cycle Connaissance et Conduite des Hommes  
Méthode Chamming's® [www.ecolewillychammings.org](http://www.ecolewillychammings.org)

### DUREE

3 jours

### TARIFS 2022

Entreprises

1980 € HT

soit

2 376€ TTC

### DATES 2022

17-18-19 nov

Nb de stagiaires

de 5 à 10

### LIEU

Paris

### ANIMATION

Jean-Bernard BOST

Marie KERROUCHE

Martine REICHERTS

Hélène SPINDLER

### VIDEO

Guillaume DARCO

ou

Bertrand MILLIOT

### S'INSCRIRE

[contact@ecolewillychammings.fr](mailto:contact@ecolewillychammings.fr)

01 46 16 15 13

### ACCESSIBILITE

En cas de situation

ne permettant pas

de suivre la

formation

convenablement,

merci de nous

contacter.

Les locaux mis à

disposition dans le

cadre de la

formation sont ERP.

**Occuper une fonction de pouvoir, d'influence ou d'aide implique des compétences de fin négociateur. L'écoute au service de la négociation : c'est ce dont il sera question dans ce deuxième niveau. A travers l'expérimentation de différents types d'entretiens, les participants s'entraînent, dans ce stage, à développer une écoute plus fine, à utiliser de nouveaux outils de communication, en vue de favoriser des relations de coopération, créatives et fructueuses.**

### **Objectifs**

- Entendre et mémoriser les informations essentielles pour l'autre, pressentir le non-dit, aider l'expression de l'autre
- Pratiquer les outils-miroirs, seuls aptes à donner véritablement la parole à l'autre
- Perfectionner, avec le développement de leur écoute, leurs capacités à recevoir
- Éviter les jeux d'adversaires, favoriser la coopération et développer sa capacité à négocier

### **Public**

Professionnels engagés dans des relations de pouvoir, d'influence ou d'aide : dirigeants, managers (hiérarchiques ou fonctionnels), chefs de projets, consultants, soignants, éducateurs, enseignants, coachs, thérapeutes.

**Prérequis** - Avoir participé au module 101 du Cycle Connaissance et Conduite des Hommes

### **Points clés du programme**

Recueillir une information à la fois plus riche et approfondie sur les véritables motivations et les besoins réels des personnes. Il s'agit, pour chaque participant, de :

- Travailler intensivement l'écoute et la disponibilité, disposition personnelle permettant l'établissement d'une relation de confiance avec l'autre
- Apprendre à
- Percevoir non seulement les messages verbaux, mais aussi non verbaux : entendre et « voir » les mots
- Distinguer et utiliser communication et métacommunication pour débloquer certaines situations trop affectivement chargées
- Connaître et faire évoluer ses fragilités et ses blocages
- Savoir
- Éviter les jeux d'adversaires ou jeux d'épuisement
- Jouer des jeux de partenaires, chacun ayant gagné plus qu'il n'a dû concéder

**Pédagogie Chamming's®** : active, impliquante, itérative, qui invite chacun à travailler à partir de ses besoins immédiats, tels qu'ils s'expriment dans "ici et maintenant" du groupe. Le dispositif du stage permet de vivre une expérience inédite.

En pratique : les connaissances sont apportées à partir d'un training filmé à différents types d'entretien (utilisation de la vidéo).

Apports théoriques basés sur la pensée complexe d'Edgar Morin, la systémique de l'École de Palo Alto, la pédagogie de l'écoute de Carl Rogers, la sémantique générale d'Alfred Korzybsky et livret pédagogique remis à chaque participant

*L'information détaillée du futur stagiaire sur le programme et son consentement personnel pour participer au stage sont requis.*

Auto-évaluation de fin de formation.