

## Programme de formation

Inscription

Entretien préparatoire

Formation initiale  
14 & 15 Nov 2017

Journée de réactivation  
26 Janvier 2018

Entretien Bilan

### Introduction

La négociation, est réduite dans l'inconscient collectif, au contexte commercial, à l'image du marchandage à coups de « 100 – 50 – 75 – 80 .... » entre deux adversaires rivalisant de bluff et de malhonnêteté.

Or, nous négocions tous les jours et dans tous les domaines : avec ses collaborateurs, son supérieur, ses clients, ses fournisseurs, ses enfants, l'assistante maternelle et bien d'autres ...

#### La négociation

- est un mode d'échange entre plusieurs parties
- pour fixer les termes d'un accord en vue de résoudre une problématique commune,
- où les intérêts divergent.

Pour la réussir, il faut :

- Préparer en clarifiant son objectif, et sa marge de manœuvre.
- Préparer un terrain relationnel favorable.
- Être flexible dans l'échange en alternant trois postures : action-réaction, prise de distance et coopération.
- Savoir quand et comment clore une négociation.

### Public concerné

Cette formation s'adresse aux professionnels, qui dans leur activité, ont à gérer des échanges engageant des compromis : managers, commerciaux, indépendants ...

Il n'y a pas de prérequis nécessaire.

### Objectif visé

Cette formation vous aidera à identifier le négociateur que vous êtes en révélant vos atouts et en prenant confiance. Vous gagnerez en flexibilité, qualité indispensable durant l'échange. Vous améliorerez :

- votre capacité d'écoute pour identifier les signaux faibles
- votre réactivité pour alterner les postures face à votre interlocuteur

Les négociations que vous mènerez feront le lit de partenariats fructueux et durables.

## Méthode pédagogique

La méthode pédagogique mise en œuvre est principalement active et implique une démarche inductive. Grâce à la mise en situation et l'expérimentation, nous vous amenons à explorer plusieurs postures. Ainsi vous pourrez identifier et ancrer les comportements adaptés et les bons automatismes. L'outil pédagogique utilisé celui du théâtre d'improvisation.

Afin de favoriser la mise en confiance et la prise de risque nous utilisons :

- Des exercices d'échauffement appelés « brise-glace » pour contribuer au lâcher-prise des participants.
- Des exercices collaboratifs de « team-building » favorisant la cohésion de groupe et la mise en confiance.
- Des exercices travaillant la notion de statuts (posture psychologique) pour développer sa flexibilité relationnelle.
- Des mises en situation sur des problématiques concrètes, en lien avec votre contexte professionnel.

## Les intervenants

Cette formation sera animée par deux intervenants



### **Belkacem Settouti**

Improvisateur depuis 1999, Belkacem intervient dans des formations en associations et en entreprises conjointement à une expérience de directeur commercial et manager (secteurs du textile, de l'automobile ou de la métallurgie avec une ouverture à l'international). Très au fait de l'univers d'entreprise, il comprend très rapidement les problématiques de terrain. Son approche, connectée à la réalité du milieu du travail, permet de développer des formations pointues.



### **Hélène Morre**

pratique l'improvisation depuis une quinzaine d'années et exerce une activité de formatrice en entreprises, écoles d'ingénieurs, universités et collectivités depuis une dizaine d'années. Suite à une carrière de professeur agrégé de mathématiques, elle s'est formée aux outils de pédagogie active. De plus, son expérience dans la modélisation mathématique appliquée à la recherche médicale l'a sensibilisée aux neurosciences. Elle sait employer et adapter l'outil pédagogique du théâtre d'improvisation pour atteindre un objectif précis.

## Déroulé de la formation

### Phase préparatoire

Une fois votre inscription validée, nous vous envoyons un questionnaire en ligne. Il a pour but de vous aider à prendre conscience de votre profil de négociateur, avant la formation. Quels sont les réflexes que vous avez déjà mis en place par votre expérience professionnelle.

S'ensuit un échange avec un des intervenants sous forme d'entretien vidéo.

Cet entretien a trois objectifs :

- Permettre à l'équipe pédagogique de cerner votre contexte professionnel et vos problématiques en lien avec la négociation ;
- Vous amener à faire un pré-diagnostic de votre profil de négociateur avant le stage ; prendre conscience de vos points forts, des points à améliorer, de vos attentes ;
- Vous impliquer dans l'élaboration de votre formation pour que vous en soyez acteur, et pour permettre un meilleur ancrage des apprentissages à l'issue du stage.

### La phase de formation en présentiel

Le stage est d'une durée de trois jours : deux jours de formation initiale et une journée de réactivation.

La démarche est de fonder un collectif soudé, pour permettre à chacun de sortir de sa zone de confort afin d'explorer et d'ancrer de nouvelles postures. L'objectif étant, à l'issue des trois jours, d'acquérir de nouvelles habiletés en négociation.

### Formation initiale

La formation initiale se déroule sur deux journées et se développe en quatre séquences

- Séquence n°1 : 3 heures  
Objectif : Cohésion, lâcher-prise, se réconcilier avec la notion d'erreur.
- Séquence n°2 : 4 heures  
Objectif : Découverte de la notion de statut (posture psychologique), exploration de l'échelle des statuts pour améliorer sa flexibilité.
- Séquence n°3 : 3 heures  
Objectif : Mise en situation sur un contexte déconnecté du terrain professionnel, pour expérimenter et ancrer les postures d'action-réaction, prise de distance et coopération.
- Séquence n°4 : 4 heures  
Objectif : Élaboration d'une procédure listant les étapes de préparation d'une négociation.  
Application à une problématique professionnelle. Expérimentation et mise en situation en relation avec le contexte professionnel propre à chacun.

## Journée de réactivation

La deuxième partie de la formation, appelée « réactivation », a lieu environ deux mois après la formation initiale et se développe en deux séquences

- Séquence n°5 : 3 heures
  - Bilan et échanges :  
Quelle mise en application des outils acquis lors des deux premières journées, sur le terrain professionnel.
  - Ré-ancrage et stabilisation des acquis par des exercices d'improvisation théâtrale.
- Séquence n°6 : 3 heures  
Mise en situation dans un contexte très proche du terrain

## Évaluation et validation des acquis

### Évaluation à chaud

A la fin de la 3ème journée de formation, un questionnaire est donné aux stagiaires pour évaluer:

- L'organisation du stage
- La qualité pédagogique des intervenants
- L'adéquation du contenu de la formation avec les objectifs initialement fixés
- Les bénéfices tirés à l'issue des trois jours

### Suivi et Évaluation post-formation

Un mois après la troisième journée de stage, vous aurez un nouvel entretien avec un des membres de l'équipe pédagogique pour dresser avec lui un bilan des bénéfices de la formation :

- Lister les nouvelles compétences acquises
- Mesurer leur mise en application sur le terrain
- Identifier de nouvelles pistes d'amélioration à explorer

## Organisation du stage :

### Date des jours de formation

- Formation initiale : Mardi 14 Novembre 2017 & Mercredi 15 Novembre 2017
- Formation de « réactivation » : Vendredi 26 Janvier 2018

## Horaires

- 8h30 : temps d'accueil et d'inclusion autour de café, thé et viennoiseries.
- 9h – 12h : séquence de formation
- 12h00 – 13h30 : Pause déjeuner  
Vous pouvez apporter votre repas. Il y a un frigidaire, un four micro-ondes et un espace repas dans le lieu de formation. Sinon, il y a des commerces ou des points de restauration à proximité.
- 13h30 – 17h30\* : séquence de formation  
*\*Sauf pour le vendredi 26 janvier où nous terminerons à 16h30.*

## Lieu de formation

La Cordée Opéra – salle Machu  
4 quai Jean Moulin 69001 Lyon , 2ème étage  
Accès : Transports  
Ligne métro A & C arrêt Hôtel de ville, bus C3 / C5 / C13 / C14 / C18 / S1 / S6 / 9 / S12 / 19 / 171  
Parking: Opéra, Hôtel de Ville ou Terreaux.

## Tarif

Le tarif de la formation est de 1200\* euros HT ou TTC (non assujetti à TVA)  
Ce tarif comprend:

- l'entretien préalable en amont du stage
- Les trois jours de stage
- l'entretien de clôture pour dresser un bilan des acquis.

*\*Les frais de bouche ou d'hébergement des stagiaires ne sont pas compris dans le prix du stage .*

## Modalités et Inscription

La demande d'inscription se fait en ligne sur le site kolinkis.com ou par téléphone au 06 20 55 81 74.  
Nous vous envoyons alors, par mail ou courrier :

- une convention de formation en double exemplaire
- un bulletin d'inscription

Pour valider votre inscription, il faut nous retourner ces documents remplis, signés, tamponnés du cachet commercial de votre entreprise, le tout accompagné d'un **chèque d'acompte, à l'ordre de Hélène Morre**, d'un montant égal à 50 % du montant total de la formation soit 600€.

Merci de nous envoyer votre dossier par courrier à

Hélène Morre - Kolinkis  
23 rue René Descartes  
69330 Meyzieu

## Conditions générales de vente

### Définition

Kolinkis est un organisme de formation spécialisé dans l'application de l'outil du théâtre d'improvisation aux problématiques d'entreprise.

Numéro SIRET 323 232 186 00028

Représenté par : Hélène Morre

Numéro de déclaration d'activité en cours d'attribution .

Formalités en cours auprès du Préfet de la région Auvergne-Rhône-Alpes

Formation inter-entreprises : stage et/ou cycle de formation réalisés dans nos locaux

Formation intra-entreprise : Stage et/ou cycle de formation faits à la demande d'une entreprise

### Objet et champ d'application

Toute commande de formation auprès de Kolinkis, vaut, acceptation pleine et entière, de la part du client, des présentes conditions générales de vente. Ces conditions générales de ventes prévalent sur tout autre document de l'acheteur, y compris ses conditions générales d'achat.

### Documents contractuels

A la demande du client, Kolinkis lui fait parvenir une convention de formation professionnelle continue, en double exemplaire, telle que prévue par la loi. Le client s'engage à lui retourner dans les plus brefs délais, un exemplaire signé portant son cachet commercial.

L'inscription à la formation est définitivement validée lorsque le client nous a retourné :

- La convention signée
- Le bulletin d'inscription rempli
- Un chèque d'acompte, à l'ordre de Hélène Morre, d'un montant égal à 50 % du montant total de la formation commandée.

A la fin de la formation, chaque stagiaire se voit remettre une attestation de formation ainsi qu'un questionnaire de satisfaction.

### Délai de rétractation :

A compter de la date de signature du contrat de formation, le client dispose d'un délai de 10 jours pour se rétracter. Cette rétractation doit se faire par envoi d'un courrier en recommandé avec accusé de réception à l'adresse :

Kolinkis - Hélène Morre  
23 rue René Descartes  
69330 Meyzieu.

## Prix, facturation et règlement

Notre organisme de formation n'étant pas assujéti à la TVA, nos prix indiqués sont en euros et TTC. Tout stage ou cycle de formation commencé est dû en entier.

Les factures sont payables à 30 jours date de facture, à l'ordre de Hélène Morre.

Les frais de bouche ou d'hébergement des stagiaires ne sont pas compris dans le prix du stage ou du cycle de formation.

## Pénalités de retard

Taux des pénalités exigibles en l'absence de paiement à la date d'échéance : 3 %.

Indemnité forfaitaire pour frais de recouvrement en cas de retard de paiement : 40 €.

Nos conditions générales de vente ne prévoient pas d'escompte pour paiement anticipé.

## Refus de commande

Dans le cas où un Client passerait une commande à Kolinkis, sans avoir procédé au paiement de la (des) commandes précédente(s), Kolinkis pourra refuser d'honorer la commande et de délivrer la (les) formation(s) concernée(s).

## Conditions d'annulation et de report

Toute demande d'annulation par le client doit être communiquée par écrit,

- soit par courrier à l'adresse : Hélène Morre, 23 rue René Descartes, 69330 Meyzieu
- soit par courriel à l'adresse : [h.morre@kolinkis.com](mailto:h.morre@kolinkis.com)

Pour toute annulation, fût-ce en cas de force majeure, formulée dans un délai inférieur à 15 jours avant le début de la formation, et supérieur à 10 jours après la date de signature du contrat, le montant de l'acompte versé ne sera pas remboursé, ce à titre d'indemnité forfaitaire.

Si un stagiaire était empêché de participer à la troisième journée de formation (journée de réactivation), il conserve la possibilité, pendant une année, à compter de la date de début de formation, de participer à une autre journée de réactivation sur une autre session de formation à la négociation.

## Remplacement d'un participant

Dans le cadre d'un contrat signé, et au moins 5 jours ouvrés avant le début du stage ou du cycle de formation, Kolinkis offre la possibilité au Client de remplacer un Stagiaire empêché, par un autre participant ayant le même besoin de formation.

## Obligations et force majeure

Dans le cas où le nombre de participants serait insuffisant (inférieur ou égal à 4) pour assurer le bon déroulement d'une formation, Kolinkis se réserve la possibilité d'ajourner la formation au plus tard une semaine avant la date prévue et ce sans indemnité.

Dans le cadre de ses prestations de formation, Kolinkis est tenu à une obligation de moyen et non de résultat vis-à-vis de ses clients ou de ses stagiaires. Kolinkis ne pourra être tenu responsable en cas d'inexécution de ses obligations en cas d'événement fortuit ou de force majeure.

Sont ici considérés comme cas fortuits ou de force majeure, outre ceux habituellement reconnus par la jurisprudence : la maladie ou l'accident d'un intervenant ou d'un responsable pédagogique, les grèves ou

conflits sociaux externes à Kolinkis, les désastres naturels, les incendies, l'interruption des télécommunications, l'approvisionnement en énergie, ou des transports de tout type, ou toute autre circonstance échappant au contrôle raisonnable de Kolinkis.

## Propriétés intellectuelles et copyright

L'ensemble des contenus et supports pédagogiques fournis aux stagiaires par Kolinkis dans le cadre d'un stage ou d'un cycle de formation, et ce, quelle qu'en soit la forme (oral, papier, numérique ...) sont protégés par la loi sur la propriété intellectuelle. Ainsi, le Client ou le Stagiaire ne peuvent utiliser, transmettre ou reproduire ces supports ou contenus, sans l'accord exprès de Kolinkis .

## Descriptif et programme de formation

Ce programme de formation et sa description sont la propriété de Hélène Morre - Kolinkis, conformément à la loi Française et internationale sur le droit d'auteur et la propriété intellectuelle. Tous les droits de reproduction sont réservés.

## Informatiques et libertés

Les informations à caractère personnel qui sont communiquées par le client à Kolinkis en application et dans l'exécution des stages ou des cycles de formation pourront être communiquées aux partenaires contractuels de Kolinkis pour les seuls besoins desdits stages ou cycles.

Le client peut exercer son droit d'accès, de rectification et d'opposition conformément aux dispositions de la loi du 6 janvier 1978.

## Renonciation

Le fait, pour Kolinkis, de ne pas se prévaloir à un moment donné de l'une quelconque des clauses des présentes ne peut valoir renonciation à se prévaloir ultérieurement de ces mêmes clauses.

## Loi applicable

Les conditions générales et tous les rapports entre Kolinkis et ses clients relèvent de la loi française.

## Attribution de compétences

Tous litiges qui ne pourraient être réglés à l'amiable seront de la COMPÉTENCE EXCLUSIVE DU TRIBUNAL DE COMMERCE DE LYON, quel que soit le siège ou la résidence du client, nonobstant pluralité de défendeurs ou appel en garantie. Cette clause attributive de compétence ne s'appliquera pas au cas de litige avec un client non professionnel pour lequel les règles légales de compétences matérielle et géographique s'appliqueront. La présente clause est stipulée dans l'intérêt de Kolinkis qui se réserve le droit d'y renoncer si bon lui semble.

## Élection de domiciles

L'élection de domicile est faite par Kolinkis – Hélène Morre à son siège social au 23 rue René Descartes – 69330 Meyzieu