

La Méthode PROFILS

Négociateur - Manager - Coacher

● PRÉPARER

Objectifs - Confiance et Stratégie

Fixez les objectifs réalistes et ambitieux, priorisez les, fixez vos limites

Déterminez une stratégie simple et flexible

Préparez une liste de souhaits et de concessions la plus large possible

Informez vous. Site web - Réseaux sociaux

Visualisez la négociation, préparez-vous mentalement

Donnez du sens à votre négociation

● RECONNAÎTRE

Objectifs - Ecoutez et Synchronisez vous

Ecoutez plus, parlez moins

Identifiez le canal préféré de votre interlocuteur (A, K, V)

Qui est en face de vous ? Quel Profil ?

Utilisez la technique d'entretien RPBDC. Réel-Problème-Besoin-Demande-Contrat

Synchronisez vous. Comportement et discours

● OBSERVER

Objectifs - Identifiez la vraie motivation

Identifiez l'intérêt de l'autre partie

Reformulez la demande de votre interlocuteur

Posez des questions ouvertes. Levez le lièvre

Que veut-il vraiment ? Pourquoi me demande t-il cela ?

Relancez - Quelle serait la solution idéale pour vous ?

Soyez attentif aux signaux - Changement de langage, de comportement

● FIABILISER

Objectifs - Evaluez l'engagement

Faites des propositions et mesurez l'engagement de votre interlocuteur

Ouvrez de manière réaliste et demandez des réponses

N'interrompez jamais une proposition

Les propositions font avancer les négociations, soyez proactifs

Adoptez un style coopératif

Valorisez toujours vos concessions aux yeux de votre interlocuteur



● IMPLIQUER

Objectifs - Fixez les conditions de l'échange

Echangez pour construire de la valeur

Mettez toujours les conditions avant l'offre

Si vous... Alors je...

Donnez leur ce qu'ils veulent à vos conditions

Culture de la contrepartie. Visez le bénéfice mutuel

Attention au syndrome de Stockholm

● LISTER

Objectifs - Précisez les engagements mutuels

Indiquez de manière précise la réciprocité des actions

Mettez vous d'accord sur qui fait quoi quand et comment

Résumez l'ensemble de points traités de la négociation

Mieux vaut lever un malentendu maintenant pour éviter l'effet boomerang

Si cela coince, mieux vaut ajourner. Pas d'accord vaut mieux qu'un mauvais accord

● S'ACCOMPAGNER

Objectifs - Visualisez le futur

Les concessions de finalisation doivent toujours être conditionnelles à l'accord

Définissez les principes du suivi de l'accord

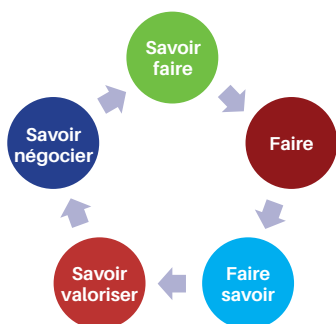
Convenez de la mise en œuvre

Rassurez votre interlocuteur. Votre coopération commence

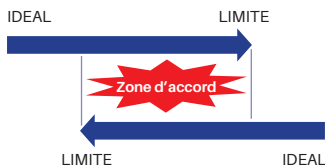
Attention si vous partez avide, vous rentrez à vide

Les deux parties doivent être satisfaites de l'accord (indispensable pour sa réussite)

Cycle de la valorisation



Le faire savoir représente la moitié du succès



ACCEL'PERF

Le Coaching pour donner du sens à votre performance

Il y a **ce que la vie vous donne et ce que vous en faites**, notre intelligence se traduit par notre capacité d'adaptation à notre environnement.

Il est fondamental d'identifier **ses talents**, ses domaines de compétences.

Plaisir et facilité identifient vos talents.

Deviens qui tu es voilà une des devises d'Accelperf en matière de coaching et d'accompagnement. **Travailler sur la vérité de l'autre, habiliter l'autre et le conduire à voir autrement : voilà mon objectif en tant que coach.**

Négociier, Coacher, Manager, voilà 3 grands domaines d'activité ou la relation humaine est selon moi au cœur de la performance. Daniel Goleman explique dans son livre «l'intelligence émotionnelle» que **le Management est une affaire de cœur.**

ACCEL'PERF vous accompagne à titre individuel, vous propose des coachings de groupe et s'intéresse au management de la performance.

La formation à la négociation et l'ensemble de ses composantes, **Emotions, Estime de soi, Energie, Confiance en soi, Objectifs, concentration et communication** sont étudiés dans le cadre de la méthode Target, du MPM **le Modèle de Performance Mental** et du PAD, **le Profil d'Accès au Défi.**

La performance est en soi.

Quelle soit individuelle, de groupe, de relation de négociation, sportive ou dans l'entreprise, elle reposera toujours sur votre unicité et le sens que vous souhaitez donner à vos actions.

ACCEL'PERF vous accompagne sur le chemin de l'action et de la cohérence car seuls les actes sont importants.

Ce que vous voulez allumer doit brûler en vous.

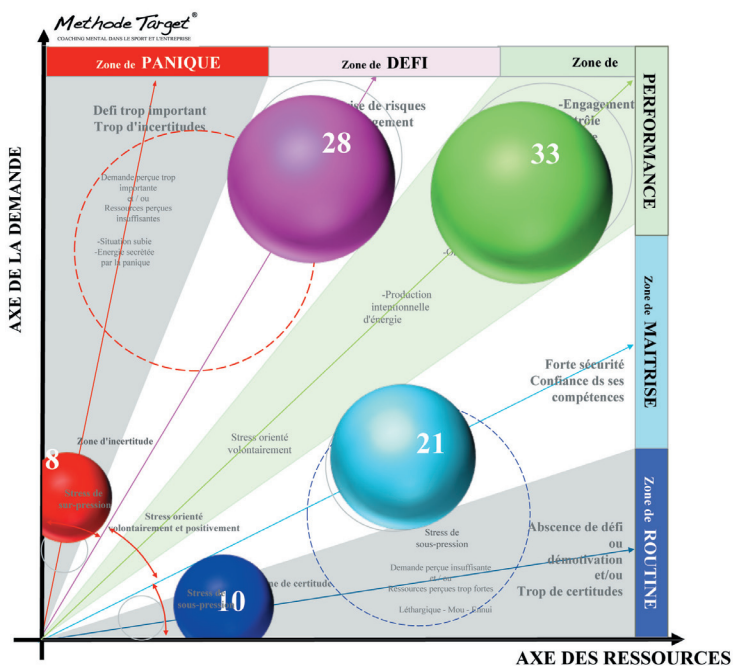
10 questions pour un Auto-Coaching

- Quel est mon projet de vie ?
- Si je devais visualiser la situation idéale, ce serait quoi ? Où ?
- Quels moyens je me donne aujourd'hui pour devenir moi ?
- Ai-je vraiment cherché à découvrir et mettre en valeur mes talents ?
- Ai-je choisi librement mes critères de réussite ?
- De quels bonheurs suis-je construit ?
- De quels chagrins suis-je fait ?
- Ai-je identifié mes croyances limitantes ?
- Quelles sont mes postures de vies ?
- Suis-je condamné à une vie semblable à celle des autres ?



ACCEL'PERF

Le PAD : le Profil d'Aptitude au Défi de Méthode Target



Le MPM : le Modèle de Performance Mentale de Méthode Target

