



SAMEDI 17 MAI 2025

www.obea.fr

Gérer son stress en situation de négociation commerciale

OBJECTIFS

- Gérer efficacement son énergie et ses tensions
- S'adapter au mieux à des événements à fort enjeu économique
- Développer des réflexes de préservation de sa santé tant physique que psychique

PUBLIC

Toute personne en situation de négocier des contrats à fort enjeu

PROGRAMME

1- Les différentes situations à fort enjeu et leur prise en charge

- Les types situations « big deals »
- Les niveaux d'enjeux personnels et collectifs
- Stress et santé au travail chez les cadres en charge de négocier ce type de dossier

2- La préparation des situations d'orales avec des enjeux forts

- Identification des enjeux
- Identification des décisionnaires
- Analyse croisée de son offre
- Simulation en amont : désamorçage du stress
- Contact régulier dans une relation de travail pour diminuer le stress

3- La perception du stress

- Repérage et impact du stress
- Développement de l'attention apportée à soi et aux autres
- Implication et mise à distance

4 - Les modes de gestion du stress

- Gestion mentale : Analyse de la situation, repérage des motivations des interlocuteurs et des contraintes du contexte global, hiérarchisation des priorités, proposition de solutions
- Gestion corporelle : les bases de la posture juste, la régulation et libération de la respiration, la concentration, la relaxation, l'ancrage au sol, le mouvement relaxant
- Les ressources au sein de l'équipe

TOUTES LES SESSIONS