

Activité	N°	Tâche	N°	Compétences visées	Evaluation	N°	Critères d'évaluation
1 Négocier Avec Succès	T1	Préparer sa négociation en amont	C1	1. Recueillir les éléments contextuels et humains dans le but préparer la négociation	Type : Mise en situation Descriptif : Mise en situation pratique sur une simulation de négociation en binôme (1 vs 1) d'une de 30 mn. Un scénario de négociation entre deux parties prenantes est fourni aux candidats ainsi qu'une trame de préparation. Le scénario précise le contexte général de la négociation et une fiche confidentielle par rôle. Le candidat doit compléter la trame de préparation fournie et conduire la négociation. Le candidat est observé pendant la négociation, puis questionné sur ses choix et les résultats obtenus à l'issue de celle ci.	Cr1	Les intérêts et positions dans la négociation de façon pertinentes L'alternative et la valeur de réserve sont formulés Les principales informations de la négociation sont maîtrisées et exploitées Le montant de l'ancrage est défini Les parties prenantes sont identifiées
			C2	2. Analyser la dimension du problème et des personnes afin de définir sa stratégie de négociation	Le candidat manifeste sa compréhension des différentes étapes de la négociation Le candidat met en place des conditions adéquates pour favoriser le bon déroulement de la négociation	Cr2	
			C3	3. S'appuyer sur les neurosciences afin de rationaliser ses prises de décision	Le candidat fait son analyse pré mortem	Cr3	
			C4	4. Adapter sa stratégie à l'environnement pour satisfaire ses intérêts et maintenir la relation de confiance	Durée : 30min de préparation et 30min de simulation Conditions de validation : Le candidat doit satisfaire à minimum 75% des modalités d'évaluation pour valider la compétence visée.	Cr4	La stratégie de négociation est adaptée aux enjeux et personnes dans la négociation
	T2	Créer de la valeur	C5	5. S'appuyer sur une écoute tactique pour créer du lien et une relation de confiance avec son interlocuteur	Le candidat applique la méthode SEMPER (silence, étiquetage émotionnelle, mirroring, paraphrase, encouragement minimum, résumer) Le candidat se synchronise	Cr5	
			C6	6. Utiliser le questionnement et s'assurer d'une communication sans ambiguïté pour conduire la négociation de façon saine	Le candidat met en place le processus QUID (quoi, urgence, importance, et cycle de décision) Le candidat aborde un ou des points de tension	Cr6	
	T3	Réclamer de la valeur	C7	7. S'exprimer avec assertivité en se basant sur des critères objectifs afin de convaincre son interlocuteur	Le candidat objective ses critères Le candidat fait preuve d'assertivité	Cr7	
			C8	8. Faire des propositions innovantes pour ouvrir le champs des possibles de la négociation	Le candidat liste des options créatrices et partage celles qui sont pertinentes dans la négociation Le candidat recadre son partenaire dans la négociation le cas échéant	Cr8	

	Activité	N°	Tâche	N°	Compétences visées	Evaluation	N°	Critères d'évaluation
		T4	Sécuriser les conditions de l'accord	C9	9. Valider la satisfaction de l'intérêts des participants pour cloturer la négociation de façon saine et ainsi sécuriser les conditions de l'accord dans le temps		Cr9	Le candidat maîtrise le process de cloture de la négociation Le candidat évalue les résultats obtenus et la satisfaction de son partenaire
2	La Détection du Mensonge	T1	Découvrir et connaître les mythes du mensonge	C1	S'appuyer sur des outils d'observation pour échapper aux préjugés et analyser le comportement de façon globale	Type : Etude de cas Durée : 30 minutes	Cr10	Le candidat effectue une observation globale de la situation
				C2	Relever, sélectionner et hiérarchiser les indices pertinents de détection du mensonge pour vérifier la véracité des propos	Descriptif : Etude de cas à partir de vidéos réelles (entre 5 et 10 minutes selon les vidéos sélectionnées). Le candidat est invité à compléter une grille d'analyse de la situation observée portant sur : - analyse globale de la situation		Cr11
		T2	Identifier les émotions universelles	C3	Analyser les expressions faciales, le langage du corps, ainsi que le discours pour vérifier la congruence afin de détecter des signes de mensonge	- indices de détection du mensonge - validation de la véracité des propos - stratégie d'entretien pour identifier le mensonge	Cr12	Le candidat identifie les signes non verbaux de détection du mensonge
		T3	Maîtriser une stratégie de détection du mensonge	C4	Définir et mettre en place une stratégie d'entretien pour valider l'hypothèse du mensonge		Cr13	La stratégie proposée par le candidat est adéquate et pertinente
3	Préparation mentale et Techniques	T1	Acquérir les connaissances sur la méthode TOP	C1	Définir et mettre en place une stratégie de préparation mentale personnalisée pour favoriser l'atteinte de ses objectifs	Type : Etude de cas Durée : 40 minutes	Cr14	la stratégie proposée par le candidat est adéquate et pertinente
		T2	Développer sa gestion du stress avec les TOP	C2	S'appuyer sur un protocole TOP pour canaliser son hyper stress afin de gérer au mieux son attitude dans la situation donnée	Descriptif : Etude de cas d'une situation éprouvante concernant laquelle le candidat propose une stratégie de préparation mentale La situation décrit le contexte d'un événement. A partir d'une grille de réponse le candidat		Cr15

	Activité techniques	N°	Tâche	N°	Compétences visées	Evaluation	N°	Critères d'évaluation
5	d'Optimisation de Potentiel	T3	Renforcer sa motivation avec les TOP	C3	S'appuyer sur les TOP pour mettre en place des routines de préparations mentales et physique afin de maintenir sa motivation dans la durée pour atteindre un objectif	propose une stratégie adaptée pour répondre à la situation ainsi qu'une stratégie à déployer dans le temps pour minimiser l'impact d'une même situation dans le futur	Cr16	Les routines de préparation mentale et physique proposées sont pertinentes
		T4	Prévenir et gérer la fatigue	C4	Mettre en places des actions basées sur les TOP pour limiter les effets de la fatigue et optimiser son potentiel		Cr17	Les actions proposées contribuent à optimiser son potentiel en situation de fatigue
4	Médiation en entreprise	T1	Présenter la médiation	C1	Proposer la médiation comme un mode de résolution de conflit pertinent pour solutionner le problème	Type : Etude de cas Durée : 45 mn	Cr19	Le candidat identifie les intérêts de la médiation Le candidat identifie les limites de la médiation
		T2	Développer sa posture de médiateur	C2	Développer une posture de médiateur en conformité avec le cadre légal et déontologique afin de sécuriser le déroulement de la médiation	Descriptif : Etude de cas à partir d'une vidéo de médiation (durée de la vidéo : 10 minutes environ). Les stagiaires complètent une trame d'analyse de la médiation (posture du médiateur, cadre et déontologie, identification et gestion des émotions enjeux, processus, conduite de la médiation).	Cr20	Le candidat fourni une analyse pertinente de la posture du médiateur en regard du cadre légal et déontologique
		T3	Maitriser la conduite de la médiation	C3	Définir, mettre en place et conduire un processus de médiation adapté à la situation pour de permettre aux parties prenantes de trouver un accord		Cr21	Le candidat identifie les points forts et les points manquant du processus de médiation mis en place
		T4	Surmonter les conflits complexes	C4	Identifier et prendre en compte la complexité afin de conduire la médiation dans une situation conflictuelle et impliquant des émotions		Cr22	Le candidat identifie les émotions en jeu dans la médiation et propose un guide d'action pour les surmonter
Leadership et	T1	Affirmer son leadership en situation complexe	C1	1. Trouver un positionnement adapté à la situation, aux interlocuteurs et congruant en tant que leader pour être un manager efficace dans la durée	Type : Mise en situation Durée : 20 mn		Cr23	Le candidat adopte une posture adaptée à la situation et au manager en face de lui
	T2	Apprendre à donner du feedback	C2	2. Mettre en place une dynamique de communication saine pour aborder des conversations difficiles afin de surmonter les problèmes rencontrés	Descriptif : Mise en situation pratique sur une situation de management en binôme (un manager / un manager). Le candidat est observé pendant l'entretien puis questionné sur ses choix et les résultats obtenus à l'issue de celui-ci. Le candidat dispose de 30min de préparation et 20min de simulation. Un	Cr24	Le candidat aborde de façon saine et constructive les problèmes rencontrés avec son alter ego.	

	Activité	N°	Tâche	N°	Compétences visées	Evaluation	N°	Critères d'évaluation
5	Art Oratoire	T3	Décupler son impact à l'oral	C3	3. Utiliser des techniques théâtrales afin de faciliter sa prise de parole et ainsi décupler son impact à l'oral	scénario d'une réunion entre 2 managers est fourni aux candidats. Ce scénario précise le contexte général du rendez vous et le candidat dispose d'une fiche confidentielle par rôle. Il est attendu du candidat d'adopter une posture adéquate et de défendre au mieux ses intérêts. Modalité de validation : Le candidat doit satisfaire à minimum 75% des modalités d'évaluation pour valider les compétences visées.	Cr25	Le candidat utilise avec pertinences des techniques pour renforcer l'impact de son discours
		T4	Structurer son discours pour convaincre	C4	4. Utiliser la méthode DESC afin d'exprimer un desaccord tout en maintenant une relation de confiance		Cr26	Le candidat exprime son desaccord tout en maintenant une relation de confiance
				C5	5. Structurer et construire son discours en 4 étapes pour être plus convaincant		Cr27	Le candidat construit sn discours de façon impactant à l'oral