



Deux entraînements professionnels incontournables

Plus on s'entraîne, plus on a de la chance. C'est le troisième secret de la réussite.

Un entraînement de qualité professionnelle implique 5 conditions essentielles : un contexte d'entraînement pratico-pratique, une méthodologie de préparation rigoureuse, des équipiers pour se préparer, un coach de qualité pour débriefer, enregistrement à l'appui, et enfin une synthèse des points de progression

PUBLIC CONCERNÉ



- Managers, Business Women and Men souhaitant accélérer leur niveau de progression et s'entraîner dans des négociations dans lesquelles ils sont, bon gré mal gré, systématiquement confrontés

PRÉREQUIS

- Les participants doivent avoir suivi le module 1 "les 3 fondamentaux des grands deal makers" et le module 2 "les 5 étapes de la préparation"

OBJECTIFS DE PROGRESSION



- S'entraîner dans deux exercices incontournables (négociation budgétaire et négociation de projet)
- S'approprier progressivement les outils du Negotiation GPS

MODALITÉS DE LA FORMATION

- Présentiel / à distance
- Français ou anglais

LIEU DE FORMATION

- Intra-entreprise : choix du client
- Inter-entreprise : Essentiellement Paris et Ile-de-France

TARIFS (12 PARTICIPANTS MAX)

- Formation inter entreprise : à partir de 970€ HT par personne et nous consulter
- Formation intra entreprise : à partir de 970€ HT par personne et nous consulter

FRÉQUENCE DES FORMATIONS

- Inter-entreprise : 1 par trimestre calendaire
- Intra-entreprise : 1 par mois

CERTIFICAT DÉLIVRÉ

DURÉE

- Une journée en présentiel

ACCESSIBILITE HANDICAP

- L'organisme de formation étudiera l'adaptation des moyens de prestation pour les personnes en situation de handicap.

PROGRAMME

- Une demi-journée est consacrée à chaque thème. Tous les participants sont placés à tour de rôle dans des situations contrastées
- Tout d'abord, une négociation multivariable dans un budget figé
- Ensuite, et pour finir, une négociation budgétaire

PEDAGOGIE

- Immerger le participant dans des négociations de la vraie vie
- Confronter le participant à la réalité et à la qualité de ses prestations contenu de la qualité de ses enregistrements (cadrage champ / contre champ, images et prises de son)
- Exercer le participant à pratiquer plusieurs fois ce qu'il a acquis dans une déclinaison de postures, d'humeurs, de tons, d'attitudes et de gestes

AGENDA

Le matin : Obtenir / Négocier un projet.

- Obtenir pour un projet, l'aval d'une autorité, d'un partenaire ou d'un client, nécessite une organisation sans faille. Elaborer un sociogramme pour entrer dans le processus de décision, piloter la présentation du projet, et s'accorder in fine sur toutes ses composantes, notamment de nature temporelle ou financière, constituent les 3 temps obligés pour enlever in fine une décision positive.

Les exercices et le cas qui sont proposés aux participants intègrent ces 3 temps, en particulier celui du dernier temps dans lequel ils seront confrontés à leurs alter ego.

L'après-midi : Décrocher / Négocier un budget.

- Tous les managers sont confrontés au moins une fois l'an à une négociation de type budgétaire. L'occasion leur est donnée de s'entraîner pour mieux franchir ce passage obligé.

Le cas qui est proposé aux participants est factuellement paramétrable de telle façon à ce qu'il soit au plus proche de leur vraie vie.

INTERVENANT

L'intervenant a une expérience et une qualité d'expert de la négociation. Vincent Eurieult a inventé une méthode de négociation maintenant digitalisé.

Une présentation plus détaillée de l'intervenant sera mise à la disposition des participants lors de l'envoi de la convention de formation.