

Les 3 fondamentaux des grands Deal Makers

Chez tous les grands deal makers, le management de 3 fondamentaux constitue le premier secret de leur réussite.

Tout d'abord, nous disent-ils, "Soyons certains que nous avons un impact sur nos interlocuteurs s'ils ont un enjeu, une urgence et que nous avons une solution pour eux."

Ensuite, à tout instant, "La situation est constituée de 3 réalités : la nôtre, leur vision de la nôtre (celle avec laquelle ils négocient), et notre vision de la leur".

Enfin, "Au gré des interactions, la feuille de route se concrétise par 9 actions stratégiques élémentaires.

A chacune d'entre elles, s'y ajoute alors, toute la technicité de nos softskills".

PUBLIC CONCERNÉ



- Managers & Business Women and Men désireux d'augmenter leur potentiel de compréhension et de structuration des mécanismes universels et intemporels de la négociation

PRÉREQUIS

- Tous les participants doivent avoir une expérience professionnelle de minimum un an dans la négociation en entreprise

OBJECTIFS DE PROGRESSION



Avant d'agir, il s'agit :

- D'être capable d'établir un diagnostic exhaustif, rigoureux, et maintenant digitalisé, de la situation
- De décrypter toute action implicite ou explicite de nos interlocuteurs
- De réfléchir intelligemment aux conséquences de nos actions (les mots, les gestes, les attitudes...)

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 485 € HT par personne et nous consulter
- Formation intra entreprise : à partir de 485€ HT par personne et nous consulter

FRÉQUENCE DES FORMATIONS

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

CERTIFICAT DÉLIVRÉ

DURÉE

- Une demi-journée

PROGRAMME

Réalisation d'un exercice :

- Mise en situation collective (auto-évaluation)
- Modalités d'évaluation : positionner le résultat de chaque participant dans une statistique mondiale
- Tour de table, quizz : débriefing exhaustif des oeuvres et manoeuvres des participants

Conceptualisation du processus Négociation GPS :

- L'origine d'un impact
- La mesure d'un impact
- La vérité des 3 réalités
- Le radar des impacts
- La diversité des situations
- Les feuilles de route incidentes

PEDAGOGIE

- Conduite d'une négociation générique à forts enjeux, universelle et intemporelle
- Structuration de l'intuition et de l'expérience des participants dans un modèle partagé

ACCESSIBILITE HANDICAP

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

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.