

LES 5 ETAPES D'UNE PREPARATION EFFICACE



Le processus rigoureux d'une préparation efficace constitue le deuxième secret d'une négociation réussie.

Il se déroule dans un cycle continu de 5 étapes.

En tout premier, le "What, When, Why" de la recherche d'accord, ensuite la caractérisation de la situation à l'instant T, puis l'adéquation de l'objectif, ensuite la composition de la feuille de route et enfin, l'agencement des outils opérationnels.

PUBLIC CONCERNÉ



- Managers & Business Women and Men souhaitant disposer d'un outil exhaustif, fiable, et opérationnel pour se préparer ou faire préparer

PRÉREQUIS

- Les participants doivent avoir suivi le module 1 "les 3 fondamentaux des grands deal makers"

OBJECTIFS DE PROGRESSION



- Etre exhaustif : ne rien oublier pour être capable de gérer l'inattendu
- Ordonner sa préparation pour obtenir un résultat final réellement efficace
- Disposer d'un choix d'outils adéquats adaptables à la situation
- Etre capable d'effectuer des simulations pour sélectionner le meilleur scénario

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

Les 2 premières phases d'une bonne préparation :

- L'environnement : what, when, why
- La situation dans la perspective du temps

Réalisation d'un exercice essentiel, universel et intemporel :

- Mise en situation collective
- Caractériser son résultat dans une statistique mondiale
- Débriefing exhaustif des oeuvres et manoeuvres effectuées dans le groupe

Les trois dernières phases d'une bonne préparation :

- L'objectif
- La stratégie
- Tactiques, trucs et astuces

PEDAGOGIE

- Conduite d'une négociation universelle
- Traitement organisé des données du cas et délivrance d'un processus systématique de préparation
- Argumentation, traitement d'objections, techniques de conclusion

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.