

Votre atelier stratégique en co-développement



À la pointe du progrès des pratiques managériales, le co-développement assure une préparation stratégique optimale. Cet atelier compte 4 participants, qui exposent à tour de rôle leur problématique pour bénéficier de la réflexion des 3 autres participants accompagnés par le coach N-GPS.

Pour atteindre notre objectif, “Que faire, quand le faire, comment le faire” ?

PUBLIC CONCERNÉ



- Managers & Business Women and Men souhaitant utiliser le processus outillé Negotiation GPS pour une de leur négociation stratégique en cours de réalisation

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



- Résoudre une problématique stratégique professionnelle majeure
- S'entraîner à la préparation

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

Pour chaque participant :

- Préparation minima avec le coach avant le séminaire
- Exposé de l'objectif poursuivi et des protagonistes en lice
- Réflexion des participants-consultants
- Recommandation des participants et questionnaire final du bénéficiaire

PEDAGOGIE

- L'organisation préconisée par l'école canadienne de co-développement
- La pratique du processus outillé Negotiation GPS pour la négociation de chaque participant

AGENDA

Dans un espace temps total maximum d'1h30 par situation individuelle :

- Présentation du bénéficiaire de sa négociation, structurée à l'aide du modèle “N-GPS”
- Recherche d'une stratégie optimale conformément à la méthodologie de co-développement
- Recommandation et synthèse pour le bénéficiaire
- Apport de l'atelier pour chaque membre de l'atelier

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.