



Votre atelier stratégique en co-développement

Date de validité janvier 2026

A 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

DURÉE

Une journée

ACCESSIBILITÉ HANDICAP

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

CERTIFICAT DÉLIVRÉ

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 questionnement 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'envoie de la convention de formation.