



# 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

## ACCESSIBILITE 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'envoi de la convention de formation.