

AIM

Analysis
Institute of
Management

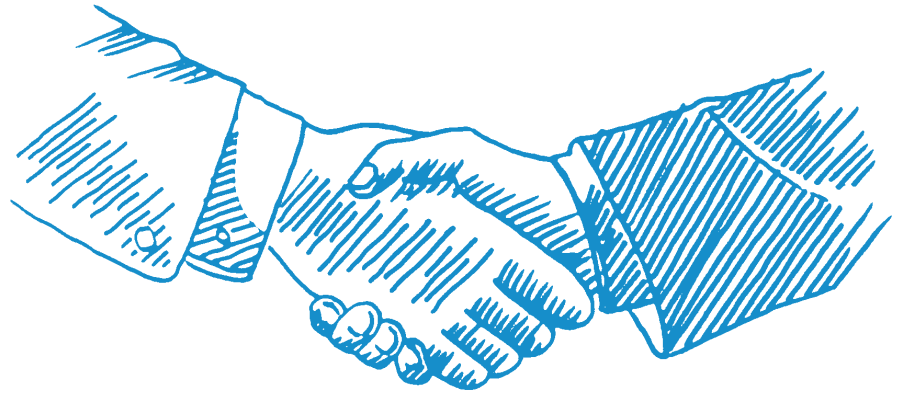
DAUPHINE
UNIVERSITÉ PARIS

UNIVERSITÉ PARIS DAUPHINE

EXECUTIVE EDUCATION

Certificat NÉGOCIATION

NÉGOCIER POUR RÉUSSIR



Vous êtes chef d'entreprise, avocat, manager, directeur des ressources humaines, acheteur/vendeur, consultant ou chef de projet, la négociation est au cœur de votre activité professionnelle.

Une préparation systématique et rigoureuse, comme la capacité à gérer les intérêts qu'ils soient conflictuels, divergents ou communs, est essentielle à votre réussite. Le perfectionnement des compétences de négociation conduit à d'excellentes aptitudes en communication et une plus profonde compréhension des relations interprofessionnelles.

En anglais et en français, cette formation de négociation est fondée sur la théorie de négociation raisonnée développée par Harvard University

PARTAGE



EXPERIENCE



AVENIR



OBJECTIFS DU PROGRAMME :

Cette formation résolument interactive vous permettra de :

- Gérer les intérêts conflictuels, divergents et communs
- Découvrir vos points forts comme vos points faibles en tant que négociateur
- Acquérir un cadre stratégique pour traiter les différents et les accords
- Découvrir les façons efficaces d'appréhender les négociateurs difficiles, leurs comportements et tactiques
- Acquérir des outils pour maîtriser les négociations complexes et à plusieurs

PROGRAMME DETAILLÉ

Le programme est composé de 36 heures sur 4 journées intenses et selon trois grands axes repartis autour des modules suivants :
Négociation --> Stratégie --> Communication

MODULE 1 : PREPARER SA NEGOCIATION

Les étapes de la négociation :

- Les méthodes de préparation
- Les phases d'échanges et de confrontation
- La conclusion des accords
- Les suites de la négociation

MODULE 2 : DEVELOPPER SA STRATEGIE

Élaborer et construire sa stratégie :

- Définir les enjeux, construire ses objectifs
- Connaître sa marge de manœuvre
- Évaluer les "rapports de force"
- Se concentrer sur les intérêts et non sur les positions de chacun
- Clarifier les options
- Construire des scénarii alternatifs
- Prévoir des solutions de rechange

MODULE 3 : ACHEVER SA STRATEGIE

- Sortir des guerres de positions (coopérative vs compétitive) : Créer un climat favorable
- Explorer plusieurs pistes de solutions
- Présenter l'offre sous un angle gagnant-gagnant
- Valoriser les concessions et contreparties dans une dynamique positive
- Accroître son pouvoir déjouer la mauvaise foi

MODULE 4 : REUSSIR - COMMUNICATION EFFICACE

- Comment communiquer efficacement avec ses interlocuteurs
- Comment exprimer sa position avec clarté, précision et conviction
- Comment comprendre le non-dit, le sous-entendu, les intérêts dissimulés de son interlocuteur

LE PUBLIC VISE PAR LE CERTIFICAT EN NEGOCIATION

Qui peut bénéficier de cette formation ?

Vous êtes chef d'entreprise, avocat, manager, directeur des ressources humaines, acheteur/vendeur, consultant ou chef de projet, la négociation est au cœur de votre activité professionnelle.

Les parties prenantes :

Autour du négociateur, nous retrouvons : les actionnaires, conseil d'administration, les supérieurs hiérarchiques, les prestataires, les ressources humaines et autres fonctions, les pouvoirs publics, les collaborateurs, les clients et les fournisseurs...

Les trois premiers modules, dédiés aux outils de la négociation pure, se composent de 2 sessions théoriques de 40 minutes chaque jour, suivies chacune d'une session pratique où les participants utilisent les éléments précédemment expliqués dans des simulations. Ces simulations offrent l'opportunité d'acquérir d'autres compétences essentielles comme la confidentialité, la conduite d'entretiens, et le relationnel avec le client, collègue... Les vingt dernières minutes de chacune des sessions sont réservées au débriefing personnel. Le dernier module se compose d'une journée et demi d'interventions d'expert dans le domaine de la communication efficace utilisant des études de cas et des mises en situation.

PREPARATION DU CERTIFICAT :

L'évaluation est continue pendant les séminaires : progrès et investissement personnel
Examen pratique sous la forme d'une simulation dans l'après-midi du 4ème jour

LES POINTS FORTS DE CETTE FORMATION :

Négociation raisonnée basée sur des simulations pratiques
Approche internationale, bilingue
Formation construite spécifiquement pour le business et prenant en compte les interactions, les clients, les enjeux...
Simulations adaptées au contexte des participants

UNE FORMATION RESIDENTIELLE

Etant donné l'intensité des échanges, le programme est prévu en résidentiel.
Cette formule permet de renforcer la qualité des apprentissages.

LA FORMATRICE :

L'ensemble du programme est délivré par OLLIVIA DE LA VALLIERE

Ollivia De La Vallière est une avocate américaine et canadienne, avec une expérience aux Etats-Unis (New York) et au Canada (Toronto). Elle a obtenu plusieurs prix d'excellence en négociation comme le prix Excellence in Lawyer as Negotiator (2004) et Excellence in Trial Advocacy (2004). Elle détient un Juris Doctor de Osgoode Hall Law School et un Master en Affaires Internationales de Sciences Po Paris. Elle est depuis plusieurs années professeure affiliée à l'Université Paris-Dauphine (France), et elle enseigne le Lobbying anglosaxon.



ORGANISATION ET MODALITES D'INSCRIPTION :

Organisation de la formation et Durée de la formation :

36 heures sur 4 jours, du mercredi matin au samedi soir, pour ne pas trop impacter la vie professionnelle des participants.

Date pour la formation : 15 au 18 février 2017

Minimum de 9 participants pour les formations en "interne" - maximum de 15 participants par session.

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Cette formation est dispensée en anglais et en français. Les supports utilisés sont rédigés en anglais ou en français.

HORAIRES DES COURS

9h00 - 19h00

PRIX DE LA FORMATION :

Les formations sont approuvées par le **MQA** et sont donc éligibles au remboursement par la HRDC (60% de remboursement minimum).

La formation est résidentielle sur 4 jours (y compris 2 heures en soirée):

Contactez nous pour plus de détails

ANALYSIS

group



INFORMATIONS & INSCRIPTIONS

CONTACTEZ-NOUS :

AIM (Analysis Institute of Management) :

Maurice & Madagascar

1 rue de l'institut, Ebène Skies, Ebène, Maurice

M. Mickael Dieudonné, Coordinateur des Programmes :

mickael@analysis.im

T +230 202 00 55

M + 230 59 42 3755

Bureau de Antananarivo, Madagascar

Explorer Business Park Ankorondrano
Antananarivo Madagascar

Bernadette How Responsable, Marketing :

bernadette@tnsanalysis.com

T +261 20 22 518 26

M +261 32 97 582 38

www.analysis.im



MAURICE

REUNION

MADAGASCAR

MAYOTTE