



Certificat Réussir ses négociations

1^{ÈRE}

Business School
au monde (1819)

6

Campus en Europe
Berlin, Londres, Madrid,
Paris, Turin et Varsovie

150

Professeurs
chercheurs

1^{ER}

Executive MBA
En progression de carrière
Classement mondial
Financial Times

5 000

Dirigeants formés
chaque année

55 000

Diplômés actifs dans
plus de 150 pays

DESIGNING TOMORROW



Vous êtes

- Dirigeant de PME-PMI
- Directeur Business Unit
- Manager
- DRH
- Juriste
- Directeur / Responsable commercial
- Key Account Manager

Vos bénéfices

- Développer de puissantes compétences de stratégie
- Analyser efficacement les situations et les besoins de vos interlocuteurs
- Conclure avec succès vos négociations

Vos objectifs

- Identifier et mettre en place votre stratégie de négociation
- Déjouer les tentatives de manipulation en négociation
- Développer une posture de négociation gagnante
- Mener une négociation complexe
- Négocier dans un contexte multiculturel
- Appréhender les aspects juridiques et les enjeux financiers de vos négociations

Date

Juin 2019

Lieu

ESCP Europe : Campus de Montparnasse, Paris 15^e

Durée

9 jours (63 heures)

Prix

6 900 € net

Inscription

Candidature en ligne

Contact



Ségolène Cicuto
+ 33 1 55 65 56 06
scicuto@escpeurope.eu

Directeur scientifique



Olivier Jacob
Coach, fondateur
et dirigeant Inéa
Conseil

Votre programme

MODULE 1

Mener une négociation : mode d'emploi et maîtriser les éléments clés de la négociation raisonnée

- Les différentes stratégies de négociation
- La création de valeur en négociation
- Les outils de communication

MODULE 2

Appréhender les contraintes juridiques et financières de la négociation – Stratégie business

- Les 4 profils de négociateurs
- Les leviers économiques de la vente
- les contraintes juridiques et organisationnelles du client

MODULE 3

Comprendre les logiques des fonctions achats

- Connaître l'acheteur pour mieux négocier
- Négocier lors des processus d'achat et d'appels d'offres

MODULE 4

Gérer une situation de crise

- Créer la confiance
- Gagner en sérénité lors des négociations

MODULE 5

Négocier dans un contexte interculturel

- Business practices et négociation à travers différentes cultures
- Influencer son interlocuteur

Pédagogie

- Auto-diagnostic, tests psychologiques et jeux de rôles
- Mises en situation filmées et décryptées par intelligence artificielle

Certificat

Ce certificat valide le bloc de compétences de l'Executive Master Manager Dirigeant (niveau I - Bac + 5) : "Management opérationnel transverse / Manager les stratégies de négociation".

Pour aller + loin

Devenez diplômé de l'Executive Master Manager Dirigeant

Seulement 1% des Business Schools au monde ont la triple accréditation. ESCP Europe en fait partie.



European Business Schools
Ranking 2018

une école de la

