



REUSSIR SES NEGOCIATIONS
Ou comment négocier en toute situation
Promo 2019

Bloc de compétence n°3 (Management opérationnel transverse)
de la fiche n°30814 Manager les stratégies de négociation
CODE CPF 247360

Campus Paris Montparnasse – 3 rue Armand Moisant – 75015 PARIS

Directeur scientifique : Olivier JACOB – Professeur ESCP Europe

Lundi 24 juin 2019 :

Laëtitia RUDELLE : Conseil, formation, co-développement, accompagnement opérationnel

- Ma Négociation
 - o Mises en situation filmées et décryptées par intelligence artificielle
 - o Prendre conscience de ses aptitudes verbales et non verbales et se mettre en action pour progresser
 - o Mesure et correction des indicateurs d'écoute active (regard, coupures, temps de parole, silence...) lors de l'entretien
 - o Maîtriser ses émotions et conserver une posture favorisant une négociation gagnant-gagnant
 - o Mesure et correction de l'impact émotionnel face à une négociation difficile

Mardi 25 juin 2019 :

Guénaëlle BONNAFOUX : Formatrice (négociation raisonnée, développement personnel)

- Introduction et découverte de la négociation raisonnée via une mise en situation
 - o Découvrir les différentes stratégies de négociation
 - o Comprendre les enjeux de la négociation
 - o Identifier les 3 stratégies classique
 - o Découvrir les grands principes de la négociation raisonnée
- L'importance de la préparation avec la mise à disposition d'un outil
 - o Savoir préparer sa négociation
 - o Préparer sa négociation avec les 7 éléments clés de la négociation raisonnée

Mercredi 26 juin 2019 :

Guénaëlle BONNAFOUX : Formatrice (négociation raisonnée, développement personnel)

- La création de valeur en négociation
 - o Savoir négocier dans un contexte difficile
 - o Créer de la valeur en négociation : mettre son interlocuteur dans un dispositif gagnant-gagnant
- L'importance de la relation et de la communication
 - o Gérer les situations de blocage



REUSSIR SES NEGOCIATIONS **Ou comment négocier en toute situation**

Mardi 9 juillet 2019 :

Vincent FRANCOIS : Ancien négociateur du GIGN – conférencier – Formateur

- Négociation en situation de crise
 - o Créer un lien de confiance en situation de crise
 - o Gagner en sérénité lors des négociations
 - o Jeu de rôle au cours d'une simulation de prise d'otage
 - o Maîtrise du rapport de force au cours de la négociation
 - o Utilisation de l'analyse transactionnelle

Mercredi 10 juillet 2019 :

Gilles PILLET : Professeur de droit ESCP Europe

Olivier JACOB : Directeur Scientifique – Professeur ESCP Europe

- Acquérir les bases de la vision client
 - o Acquérir un sens business permettant de cerner les enjeux clients
 - o Les leviers économiques de la vente
 - o Comprendre les contraintes juridiques et organisationnelles du client
- Rentrer dans l'intimité du client
 - o Comprendre la perspective des clients
 - o « Vis ma vie » client – Témoignages d'acheteurs et donneurs d'ordre clients

Jeudi 11 juillet 2019 :

Stéphane BOUCHER : Conférencier en Ecole de Commerce en Business Development, Innovation, Management des compétences.

- Négocier avec les achats
 - o Négocier lors des processus d'achat et appels d'offre.
 - o Négocier pour piloter la vente
 - o Comprendre la fonction achats : transformation et maturité
- Comprendre l'acheteur pour mieux négocier
 - o Négocier avec l'acheteur : Les différents styles d'achats
 - o Se préparer à la négociation en groupe

REUSSIR SES NEGOCIATIONS **Ou comment négocier en toute situation**

Mercredi 11 Septembre 2019 :

Carol BAUSOR : Consultante

- Aborder la négociation interculturelle
 - o Prendre conscience de ses perspectives et biais culturels
 - o Business practices et négociation à travers différentes cultures
- Influencer son interlocuteur
 - o Se préparer avec efficacité à négocier dans des contextes culturels divers.
 - o Maitriser les différents modèles et styles d'influences (Bradford & Cohen)
 - o Identifier et agir sur le système de référence de son interlocuteur

Jeudi 12 septembre 2019

Guénaëlle BONNAFOUX : Formatrice (négociation raisonnée, développement personnel)

- Les 4 profils de négociation les plus courants
 - o Découvrir son profil de négociateur
 - o Comprendre sa personnalité et son style de négociation
- Jeu de rôle de synthèse
 - o Maitriser les 7 éléments clés
 - o Atelier : mise en situation

Vendredi 13 septembre 2019 :

Olivier JACOB : Directeur Scientifique – Professeur ESCP Europe

- Mises en situations filmées : situations complexes
 - o Prise de confiance et mise en pratique concrète.
 - o Identification de ses axes d'amélioration
- Journée de mise en pratique des acquis en négociation.
- Jeux de rôle en situation complexes (négociation en groupe, appels d'offre, interculturel...)
- Retours concrets sur les prestations filmées

Votre conseiller formation : Ségolène CICUTO

01 55 65 56 06 – scicuto@escpeurope.eu