

Réussir des négociation complexes



Mardi 5 juillet 2016
Beauvais

Objectifs :

- Acquérir des clés pour aborder une négociation complexe
- Utiliser le référentiel PACIFICAT®
- Développer une communication novatrice et performante

Durée 8h30 - 14h00
(déjeuner compris)

Tarif 490 €HT

L'expert : Marwan MERY

Diplômé de la Sorbonne et du King's College, Marwan MERY dirige l'Agence des Négociateurs avec Laurent COMBALBERT et intervient auprès de nombreuses multinationales et organisations gouvernementales en tant que conférencier, formateur et conseiller sur différents thèmes liés au comportement et aux relations conflictuelles.

Il intervient régulièrement dans les médias (France 2, La Chaîne Parlementaire, Le Point, RTL, Europe 1, France Inter, ...) sur les thèmes liés à la détection du mensonge et aux négociations conflictuelles.

L'expérience de Marwan MERY permet d'aborder la négociation sous l'angle de la relation et de l'engagement, transformant l'incertitude liée aux facteurs humains en avantage stratégique.

Programme :

- Les nouveaux facteurs de complexité en négociation
- La cartographie des acteurs en négociation
- Relations de pouvoir et cercles d'influence
- Les étapes d'une négociation : le référentiel PACIFICAT®
- Induire le changement par la communication d'influence
- Détecter le mensonge, comprendre et gérer ses émotions en négociation complexe
- Débriefing efficacement une négociation : capitaliser, le droit à l'erreur.

Le livre de Marwan MERY « Manuel de négociation complexe » sera remis aux participants.

Méthodes pédagogiques :

Apports théoriques et échanges d'expériences.