



LES 5 ETAPES D'UNE PREPARATION EFFICACE

Date de validité janvier 2026

Le processus rigoureux d'une préparation efficace constitue le deuxième secret d'une négociation réussie.

Il se déroule dans un cycle continu de 5 étapes.

En tout premier, le "What, When, Why" de la recherche d'accord, ensuite la caractérisation de la situation à l'instant T, puis l'adéquation de l'objectif, ensuite la composition de la feuille de route et enfin, l'agencement des outils opérationnels.

PUBLIC CONCERNÉ

Managers & Business Women and Men souhaitant disposer d'un outil exhaustif, fiable, et opérationnel pour se préparer ou faire préparer

PRÉREQUIS

Les participants doivent avoir suivi le module 1 "les 3 fondamentaux des grands deal makers"

OBJECTIFS DE PROGRESSION

Etre exhaustif : ne rien oublier pour être capable de gérer l'inattendu

Ordonner sa préparation pour obtenir un résultat final réellement efficace

Disposer d'un choix d'outils adéquats adaptables à la situation

Etre capable d'effectuer des simulations pour sélectionner le meilleur scénario

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 485 € HT par personne et nous consulter
Formation intra entreprise : à partir de 485€ HT par personne et nous consulter

FRÉQUENCE DES FORMATIONS

Inter-entreprise : 1 par trimestre calendaire
Intra-entreprise : 1 par mois

DURÉE

Une demi-journée

CERTIFICAT DÉLIVRÉ

PROGRAMME

Les 2 premières phases d'une bonne préparation :

L'environnement : what, when, why
La situation dans la perspective du temps

Réalisation d'un exercice essentiel, universel et intemporel :

Mise en situation collective Caractériser son résultat dans une statistique mondiale Débriefing exhaustif des oeuvres et manoeuvres effectuées dans le groupe

Les trois dernières phases d'une bonne préparation :

L'objectif
La stratégie
Tactiques, trucs et astuces

PEDAGOGIE

Conduite d'une négociation universelle Traitement organisé des données du cas et délivrance d'un processus systématique de préparation Argumentation, traitement d'objections, techniques de conclusion

ACCESSIBILITE HANDICAP

L'organisme de formation étudiera l'adaptation des moyens de prestation pour les personnes en situation de handicap.

INTERVENANT

L'intervenant a une expérience et une qualité d'expert de la négociation. Vincent Eurieult a inventé une méthode de négociation maintenant digitalisée. Une présentation plus détaillée de l'intervenant sera mise à la disposition des participants lors de l'envoi de la convention de formation.