



Les 3 fondamentaux des grands Deal Makers

Date de validité janvier 2026

Chez tous les grands deal makers, le management de 3 fondamentaux constitue le premier secret de leur réussite. Tout d'abord, nous disent-ils, "Soyons certains que nous avons un impact sur nos interlocuteurs s'ils ont un enjeu, une urgence et que nous avons une solution pour eux."

Ensuite, à tout instant, "La situation est constituée de 3 réalités : la nôtre, leur vision de la nôtre (celle avec laquelle ils négocient), et notre vision de la leur".

Enfin, "Au gré des interactions, la feuille de route se concrétise par 9 actions stratégiques élémentaires.

A chacune d'entre elles, s'y ajoute alors, toute la technicité de nos softskills".

PUBLIC CONCERNÉ

Managers & Business Women and Men désireux d'augmenter leur potentiel de compréhension et de structuration des mécanismes universels et intemporels de la négociation

PRÉREQUIS

Tous les participants doivent avoir une expérience professionnelle de minimum un an dans la négociation en entreprise

OBJECTIFS DE PROGRESSION

Avant d'agir, il s'agit :

D'être capable d'établir un diagnostic exhaustif, rigoureux, et maintenant digitalisé, de la situation

De décrypter toute action implicite ou explicite de nos interlocuteurs

De réfléchir intelligemment aux conséquences de nos actions (les mots, les gestes, les attitudes...)

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

Réalisation d'un exercice :

Mise en situation collective (auto-évaluation)

Modalités d'évaluation : positionner le résultat de chaque participant dans une statistique mondiale

Tour de table, quizz : débriefing exhaustif des œuvres et manœuvres des participants

Conceptualisation du processus Negotiation GPS :

L'origine d'un impact
La mesure d'un impact
La vérité des 3 réalités
Le radar des impacts
La diversité des situations
Les feuilles de route incidentes

PEDAGOGIE

Conduite d'une négociation générique à forts enjeux, universelle et intemporelle

Structuration de l'intuition et de l'expérience des participants dans un modèle partagé

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 digitalisé. Une présentation plus détaillée de l'intervenant sera mise à la disposition des participants lors de l'envoi de la convention de formation.