



RELATION • CULTURE •  
MESURE • PRIX DE  
RESERVE • TROMPERIE •  
NEGOCIATION  
DISTRIBUTIVE • INTERETS  
• PRIX CIBLE •  
EMOTIONS • ETHIQUE

# PERFECTIONNEMENT A LA NEGOCIATION

Giuseppe Conti



**CONTI**  
ADVANCED  
BUSINESS  
LEARNING

*Améliorez considérablement vos résultats grâce à la formation professionnelle organisée par l'Université de Genève sur...*

## Perfectionnement à la négociation

*Les stratégies et techniques de négociation efficaces enseignées dans les Grandes Écoles de commerce européennes*

11-12 juin 2017

### Introduction

Rien n'améliorera votre résultat, professionnellement et personnellement, mieux que d'être systématiquement capable de négocier avec efficacité. Les bons négociateurs sont plus satisfaits et moins stressés au travail. Une petite différence de compétence en négociation peut créer un réel impact sur vos résultats.

Grâce à cette formation très interactive et pratique, vous découvrirez une sélection des dernières théories ainsi que les outils pratiques qui vous permettront d'améliorer considérablement vos compétences en négociation. Cette formation a probablement le meilleur Retour sur Investissement: en moyenne, les participants remarquent une amélioration de 20% de leurs aboutissements en négociation.

***À la fin de cette formation, les participants auront acquis une base théorique et des modèles pratiques pour gérer efficacement des négociations internes et externes et gagner une précieuse expérience pratique en négociation.***

### Objectifs d'apprentissage

---

À la fin de ces deux jours, vous serez capable de :

- PREPARER. Efficacement analyser et préparer une négociation en utilisant une approche structurée.
- APPLIQUER. Apprendre et appliquer une variété de stratégies de négociation et approches qui auront un impact immédiat sur votre efficacité en tant que négociateur.
- PRENDRE CONFIANCE. Avoir une confiance grandissante en vos capacités de négociateur/trice.
- MIEUX CONNAÎTRE L'AUTRE PARTIE. Améliorer votre compréhension et prédictions sur les comportements des autres lors de négociations.
- PLANIFIER DAVANTAGE. Avoir un plan d'action personnel afin de développer davantage vos capacités en négociation.

### Méthode d'apprentissage

---

La négociation est une compétence pratique. VOUS POUVEZ L'APPRENDRE! Cette formation est basée sur des simulations d'épisodes concrets en situation réelle, de différents jeux de rôles, des exercices en groupe et des concepts théoriques. Le cours est conçu pour présenter un vaste éventail des problèmes de négociation auxquels les managers et les professionnels sont confrontés dans tous les milieux. Vous aurez l'opportunité de vous entraîner dans un environnement peu risqué, de vous observer et d'observer les autres au cours de la négociation. Une caméra vidéo est utilisée pour revoir et commenter les jeux de rôles. Les participants sont encouragés à partager leurs défis et expériences personnelles. L'apprentissage mutuel entre les participants est intensivement encouragé.

### Thèmes clé du programme sur deux jours

---

- Se trouver face à des tendances irrationnelles en négociation
- Comprendre l'autre partie
- Recherche et préparation en amont de la négociation (préparation rapide et efficace)
- Analyse du pouvoir et l'évolution de la MESORE (MEilleure SOLution de REchange) des deux parties
- Création et revendication de valeur
- Les émotions façonnent les négociations

- La communication non-verbale
- Astuces pour déceler un mensonge à la table des négociations
- Négociations en équipe
- Équilibrer le plaidoyer et la demande d'informations
- Le pouvoir de l'écoute
- Qui doit faire la première offre et l'utilisation efficace de l'ancrage
- Traiter point par point ou traiter par lots
- Continuer à développer ses compétences

## Public cible

---

Aujourd'hui, il est compliqué de trouver un emploi qui n'implique pas une certaine forme de négociation. Cette formation est structurée pour servir au mieux les personnes ayant au moins 5 ans d'expérience et quelques expériences préalables en négociation. Le public cible inclut des professionnels, qui, dans le cadre de leurs fonctions pratiquent la négociation en externe (Ventes, Achats, Fusions et Acquisitions, Gestion des Alliances, Justice, Entrepreneurs...) ou sont fréquemment impliqués dans des négociations internes (budgets, livrables de projet et échéances, etc.). La négociation étant une compétence centrale du leadership, cette formation s'adresse également aux cadres supérieurs qui souhaitent renforcer leurs compétences en négociation interne et externe.

## Principaux atouts

---

- Une approche structurée pour préparer des négociations internes et externes
- Connaissance améliorée de l'impact de son comportement sur les autres et comment l'exploiter à son avantage
- Capacité décuplée à optimiser la valeur lors de vos négociations.
- Retour personnel de la part de l'intervenant et des autres participants qui vous aide à identifier vos points fort et vos domaines à améliorer
- Une saine dose d'humour et de divertissement
- Une expérience d'apprentissage complète, incluant un travail préparatoire et une évaluation après la formation
- UNIQUE : les participants sont invités régulièrement, gratuitement, à assister à des webinar donnés par l'intervenant sur la négociation avancée (négocier avec des personnes difficiles, négociations interculturelles, etc.) afin de continuer le chemin d'apprentissage.

## Intervenant

---



Nous pouvons bénéficier d'un des seuls intervenants en Europe qui offre 20 ans d'expérience de négociation en situation réelle et une expérience d'enseignement dans de prestigieuses écoles de commerce.

**Giuseppe Conti**, Ingénieur, MBA - Depuis 2006, M. Conti propose des formations dans le domaine de la négociation pour les plus grandes Écoles de Commerce, parmi lesquelles IMD, INSEAD, HEC Paris, Oxford, Bocconi. Des managers de plus de 90 pays différents ont assisté à ses formations.

M. Conti travaille actuellement pour l'entreprise biopharmaceutique et chimique Merck. Son expérience professionnelle s'est construite au fil des ans dont 9 ans passés chez Procter & Gamble, 5 ans chez Novartis et 5 ans chez Firmenich, et en travaillant dans 5 pays différents. Son domaine d'expertise de prédilection est les Achats bien qu'il ait également occupé des rôles commerciaux.

M. Conti est régulièrement Président, Intervenant et Conseiller lors de conférences internationales. Vous pouvez le contacter à l'adresse [giuseppeconti2@gmail.com](mailto:giuseppeconti2@gmail.com), ou visiter son site: [www.cabl.ch](http://www.cabl.ch)

## Informations

---

- Date : lundi 12 juin (14.00 à 21.00) et mardi 13 juin (09.00 à 17.00), 2017.
- Lieu : Université de Genève – Battelle Campus, Route de Drize 7, 1227 Carouge, Geneva, Suisse
- Langue : Français (un séminaire en anglais aura lieu en novembre)
- Coût : Offre spéciale de 1'490 CHF seulement (au lieu du prix standard 1'850 CHF) comprenant les polycopiés, les modèles, les pauses café et un léger repas.

Inscriptions et renseignements: CUI – Université de Genève, [workshop.cui@unige.ch](mailto:workshop.cui@unige.ch), tel. +41-22-379 0237