

Smart Nego

Programme de formation

Objectifs pédagogiques

- Comprendre les principes et les bénéfices d'une négociation éthique et responsable
- Questionner ses propres pratiques de négociation
- Muscler sa capacité à déjouer les pratiques non éthiques
- Rester maître des règles du jeu et du « je »

Description / Contenu

PARTIE 1: LA NÉGOCIATION ÉTHIQUE ET RESPONSABLE COMME UN LEVIER DE PERFORMANCE DURABLE

- Les valeurs cardinales et principes fondamentaux d'une négociation éthique et responsable.
- Comment la négociation éthique et responsable permet de créer un climat de confiance, d'équité et de création de valeur durable avec les clients et les partenaires internes/externes.

PARTIE 2 : COMMENT RESTER MAÎTRE DES RÈGLES DU JEU ET DU « JE »

- Apprendre à questionner nos propres méthodes de négociation.
- Quatre façons où votre éthique sera contestée à la table de négociation.
- Erreurs à éviter pour rester éthique dans une négociation.

PARTIE 3 : APPRENDRE À « AUGMENTER » SON INTERLOCUTEUR POUR PLUS DE CRÉATION DE VALEUR

- Comment passer du questionnement stratégique du mode « SCARE » à « CARE »
- Comment déjouer les pratiques non éthiques : Top to Top, Ultimatum, Menaces.
- Les clés pour adopter une seconde lecture sur des situations dégradées

CAS PRATIQUE : JEUX DE RÔLES ET MISES EN SITUATION DE PRATIQUES NON ÉTHIQUES

A titre d'exemple, quelques cas pratiques de confrontation à un dilemme de type éthique :

- Round de négociation sur la valorisation d'une entreprise dans le cadre d'une opération de Seed Money
- Présentation d'un dossier d'investissement auprès de son comité d'investissement
- Simulation d'une situation de négociation sur les mécanismes d'intéressement du dirigeant

.....

MODALITÉS D'ÉVALUATION DE LA FORMATION :

- Un questionnaire d'évaluation des acquis mesurant l'atteinte des objectifs pédagogiques est proposé en fin de formation.
- Un questionnaire "à chaud" évaluant la satisfaction globale est envoyé une heure après la formation.
- Un questionnaire "à froid" portant sur la mise en œuvre des acquis est envoyé 2 mois après la formation.

ACCESSIBILITÉ DE NOS FORMATIONS AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

L'équipe de l'Académie France Invest est formée à l'accueil d'un public en situation de handicap et est en lien avec les différents réseaux partenaires ([AGEFIPH](#), [CAP EMPLOI](#) et [MDPH](#)).

Pour permettre aux personnes en situation de handicap de suivre nos formations dans les meilleures conditions, l'équipe de l'Académie France Invest se tient à leur disposition pour trouver la solution adaptée à chaque situation et anticiper les aménagements nécessaires.

Public visé

- Business & Operating Partner, chargés d'affaires, analystes financiers, directeurs de participation, Ressources Humaines, managers d'équipes, management de projets.

Prérequis

- Toutes personnes ayant déjà une expérience en négociation dans son quotidien.

+ pédagogiques

- Une approche résolument opérationnelle.
- Une formation unique pour le secteur du capital-investissement et dédiée à cette industrie.
- Une expertise confirmée en négociation éthique et responsable alliant une approche comportementale et les meilleures pratiques en matière de négociations à haute intensité.
- Un support pédagogique sera mis à disposition des participants.

Intervenante

- Hanane Carmoun, CEO, *Brain Me Up Consulting*

Nos formateurs sont recrutés conformément aux spécifications mentionnées pour chaque formation. Ce sont des professionnels en activité et/ou des experts dans leur domaine. Ils utilisent des méthodes et outils appropriés aux formations qu'ils dispensent et adaptent leur pédagogie au public accueilli.

Informations pratiques

- Participants : 8 maximum
- Durée : 1 jour (7 heures)
- Horaires : 9 h / 17 h 30
- Déjeuner offert
- Lieu : Paris

Tarifs

1159€ HT* / 999€ HT**

(*) Tarifs pour les non membres France Invest

(**) -15 % pour les membres France Invest