

Equipes d'investissement : les techniques de négociation

Programme de formation

Objectifs pédagogiques

- S'approprier les clés de la Négociation, renforcer sa légitimité et sa crédibilité.
- Adopter une posture authentique et robuste pour répondre aux défis professionnels avec son équipe.

Description / Contenu

JOURNÉE 1

LES TECHNIQUES DE NÉGOCIATION : LA NÉGOCIATION RAISONNÉE – PRINCIPES

La négociation RAISONNÉE en 5 points clefs :

- les personnes
- les intérêts
- les critères
- les solutions
- la mésore

Méthode :

Nous nous appuyons sur les techniques de Négociation Raisonnée d'Harvard.

Nous abordons votre savoir être dans la Négociation : techniques comportementales et non pas financières/juridiques.

JOURNÉE 2

LES TECHNIQUES DE NÉGOCIATION : LA NÉGOCIATION RAISONNÉE – TRAINING

- Exposé de la problématique de la négociation de l'investisseur
- Mise en place d'un rapport collaboratif
- Pratique de l'écoute active
- Reformulation des besoins
- Exposé des solutions et accord sur une proposition
- Next step

Méthode :

Nous nous appuyons sur les techniques de Négociation Raisonnée d'Harvard.

Training autour de vos propres enjeux professionnels. Jeux de rôles. Mises en situations filmées.

.....

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 le lendemain de la formation.
- Un questionnaire "à froid" portant sur la mise en œuvre des acquis est envoyé 2 mois et demi 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

- Chargés d'affaires, analystes financiers, directeurs de participations...
- Toute personne devant conduire une négociation avec des entrepreneurs.

Prérequis

- Aucun prérequis n'est nécessaire.

+ pédagogiques

- L'intervenante s'appuie essentiellement sur des simulations filmées de situations de négociation en rapport avec le contexte professionnel des stagiaires.
- Le stage aborde exclusivement des techniques comportementales et non pas financières/juridiques.
- Un support pédagogique sera mis à disposition des participants.

Intervenante

- Laetitia Bourcereau, Formatrice et Coach en entreprise, TBL Coaching & Formation

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 : 2 jours (14 heures)
- Horaires : 9 h / 17 h 30
- Déjeuner offert
- Lieu : Paris

Tarifs

- 1 809,00 €HT* / 1 519,00 €HT**
- (*) Tarif pour les non membres France Invest
(**) Tarif pour les membres France Invest

Renseignements

- Tél. : 01 47 20 62 67
- Mail : formation@franceinvest.eu

Dernière mise à jour du programme : 22/10/2024