



Merchants

Négociation et Signature de contrats

10 Heures

Objectifs pédagogiques

- Exercez-vous sur 6 cas de négociation « réels » pour devenir un négociateur efficace.
- Apprenez et développez des techniques de négociation et de résolution de conflits et mettez-les en pratique dans le cadre de 6 cas de négociation « réels ».
- Une aventure dans le monde des affaires au XVe siècle à Venise pour démontrer votre talent de négociateur et devenir le plus puissant marchand de l'époque tout en découvrant l'art de la négociation auprès de maîtres comme Léonard de Vinci et Machiavel.

Compétences visées

Merchants est un cours en ligne sous forme de jeu vidéo, dans lequel vous apprendrez et mettrez en pratique des stratégies, des techniques et des outils destinés à développer et à améliorer vos capacités en matière de négociation et de résolution de conflits.

- Créez de la confiance et développez vos compétences avec 6 cas de négociation « réels ».
- Comprenez l'importance de connaître les intérêts de votre interlocuteur.
- Développez des techniques destinées à accroître votre pouvoir de négociation et votre capacité à créer des alliances bénéfiques sur le long terme.

- Découvrez les clés pour préparer et communiquer une proposition de manière efficace.
- Mettez en pratique des outils visant à augmenter les bénéfices d'un accord.

Publics concernés

- Tout public
- Les personnes qui ont besoin de développer leurs compétences en termes de négociation commerciale tant dans le domaine personnel que professionnel.

Pré requis

- Disposer d'un appareil connecté à Internet (pc, tablette, smartphone)
- Exigences techniques minimales: connexion Internet avec 40Mbps, 2GB de mémoire RAM et navigateurs Google Chrome, Microsoft Edge, Mozilla Firefox ou Safari.

Modalités pédagogiques

- Formation en ligne

Moyens pédagogiques

- Support de cours
- Cas pratiques
- Vidéo

Méthodes mobilisées

- Alternance de pratique et de théorie

Modalités d'évaluation

- Système de points
- Pas d'avancement dans le jeu si pas de réussite
- Possibilité de demander des pistes
- Demande de solution

Intervenant

- Un binôme, dont Alexandre BENOIT, vous accompagnera tout au long de la formation.
- Mini bio : Alexandre est entré dans le monde L&D en 2016 et accompagne des formations spécialisées en game-based learning, capable d'aider les apprenants à acquérir de nouvelles compétences dans les domaines nécessaires à leur évolution professionnelle et personnelle.
- Adresse mail: support@game-learn.com

Lieu

Au sein des locaux de nos clients
En ligne

Dates

Dates : à la discrétion du client
Horaires : à la discrétion du client

Durée

- 10 heures de formation totale

Budget

Tarif : nous consulter

Contact

Référent administratif/Personne à contacter : Formateur du groupe
Prénom NOM qualité téléphone et/ou mail : Alexandre BENOÎT, Formateur,
Adresse mail : support@game-learn.com

Modalités et délais d'accès

- Création du client sur notre plate-forme et ajout des listes d'apprenants.
- Minimum de 15 jours de délai depuis l'achat et la vérification informatique.

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Nous contacter :

- mail : support@game-learn.com

Programme

Module I : Comprendre l'interlocuteur Développez les outils pour la préparation et la planification stratégique de la négociation.

Cas : Résolution de conflit avec un client.

- Les fondements de la négociation.
- Les clés pour créer de la confiance.
- Comment éviter les erreurs communes.

Module II : Information et intérêts Découvrez les clés du pouvoir relatif dans la négociation et apprenez à en tirer parti.

Cas : Négociation d'un accord politique.

- Stratégies pour obtenir des informations.
- Comment définir des objectifs et des intérêts.

Module III : Flexibilité Apprenez les stratégies pour vous concentrer sur les intérêts plutôt que sur les positions et parvenir à des accords gagnant-gagnant.

Cas : Obtenir un prêt.

- Comment se concentrer sur les intérêts, et non sur les positions.
- Introduire des « variables magiques » pour augmenter les bénéfices.

Module IV : Critères et procédures Mettez en pratique les techniques nécessaires pour aborder avec des garanties la phase des cessions et concessions d'une négociation.

Cas : Négocier un accord d'investissement conjoint.

- Comment définir le support de négociation.
- Comment utiliser les variables dans la phase de marchandage.
- 6 règles essentielles pour la gestion des cessions.
- Emploi de critères et procédures objectives.

Module V : Communication Apprenez à écouter votre interlocuteur et à connaître ses intérêts tout en développant votre empathie.

Cas : Négociation entre nations souveraines.

- Préparation et planification stratégique.
- Clés pour communiquer et présenter votre proposition.

Module VI : Révision Révision et application pratique et intégrale des contenus développés tout au long du cours.

Cas : Embauche d'un capitaine.

- Révision et application de tout ce qui a été appris.

→ Guide de bienvenue, compréhension du simulateur.

→ Remise d'un livre de 51 pages avec 10 principes et 10 leçons

Document mis à jour le : 26/10/2022

Version V1