



MERCHANTS

Serious game sur la négociation et la signature de contrats

Description générale :

Merchants est une expérience d'apprentissage unique qui se déroule au XVe siècle à Venise. L'apprenant incarne Carlo Vecchio, un jeune marchand dont l'objectif est de devenir le plus grand commerçant de l'époque sur la base des enseignements qu'il reçoit de Léonard de Vinci ou Machiavel.

Merchants est un cours en ligne de négociation qui utilise un simulateur recréant six cas réels dans lesquels l'apprenant met en pratique sa capacité à négocier, à communiquer efficacement une proposition et à résoudre les conflits.

Merchants vous est proposé en plusieurs langues. Pour en savoir plus sur les disponibilités, contactez votre Key Account Manager.

Caractéristiques :

Un programme de formation reposant sur la méthodologie du *game-based learning* :

- Applicable et pratique.
- Révolutionnaire et impressionnant.
- Accrocheur et innovant.
- Apprentissage par l'expérience.
- Flexible, rapide et simple à réaliser.
- Amusant et agréable.
- Unique.





MERCHANTS

Serious game sur la négociation et la signature de contrats

Méthodologie :

La méthodologie du *game-based learning* développée par Gamelearn associe 3 éléments :

1. **Un contenu de qualité**, équivalent à un cours d'une durée de deux jours en mode présentiel, et une approche éminemment pratique, utile, et directement applicable au poste de travail.
2. **Des techniques de gamification** comme la mise en récit, les classements, les niveaux ou les badges qui permettent de transformer l'apprentissage en une expérience différente et amusante, capable de provoquer l'engagement des apprenants.
3. **Un simulateur avancé** qui recrée des situations de leadership « réelles » afin que l'apprenant puisse mettre ses connaissances en pratique dans un environnement sûr, sans stress, tout en recevant un feedback sur les points à améliorer.

Objectifs :

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.





MERCHANTS

Serious game sur la négociation et la signature de contrats

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.



MERCHANTS

Serious game sur la négociation et la signature de contrats

Références :

Le contenu de Merchants repose sur la « méthode Harvard de négociation » élaborée par les professeurs Roger Fisher, Bruce Patton et William Ury. Cette méthode est complétée par le modèle de la négociation efficace du Dr. Chester L. Karrass.

Connaissances et compétences :

Le simulateur permet un apprentissage effectif des aptitudes à acquérir. L'apprenant met à l'épreuve sa créativité et ses capacités de négociation tout en développant une mentalité orientée vers la collaboration à long terme, et découvre son influence et son impact sur les résultats de l'organisation.

Merchants couvre les compétences suivantes :

- Négociation.
- Apprentissage continu.
- Confiance en soi.
- Maîtrise de soi.
- Conscience de soi.
- Recherche d'informations.
- Communication efficace.
- Concentration.
- Flexibilité.
- Gestion de conflits.
- Impact et influence.
- Initiative.
- Innovation et créativité.
- Intégrité.
- Leadership.
- Orientation vers les résultats.
- Pensée analytique.
- Planification, organisation et coordination.
- Résolution de problèmes.
- Tolérance à la pression.
- Prise de décisions.
- Service clients.





MERCHANTS

Serious game sur la négociation et la signature de contrats

À qui s'adresse Merchants :

Merchants s'adresse à tous les professionnels ayant besoin chaque jour de négocier, résoudre des conflits ou conclure des accords :

- Forces de ventes.
- Département d'achats.
- Gestionnaires d'équipes et/ou de projets.
- Finances et administration.
- Département de marketing.
- Département de logistique.
- Avocats.
- Développement d'affaires et d'alliances.
- Chefs d'équipe.

Fonctionnement :

1. Pour jouer à Merchants, il suffit d'avoir un appareil connecté à Internet.
2. L'accès peut se faire à travers la plate-forme de Gamelearn ou en ajoutant Merchants aux autres solutions de votre LMS (Cornerstone, Moodle, SAP Success Factors...).
3. Vous avez à votre disposition des informations en temps réel sur l'évolution de vos apprenants et de vos groupes.



Bienvenue à la Venise du XVe siècle !