

IMPACT DANS LA NÉGOCIATION



05 %



1 JOUR

120 %

01 Construire une boîte d'outils pratiques pour aborder toute négociation

01

02 Mettre en œuvre les outils dans la négociation

02

03 S'outiller pour la gestion des conflits

03

04 Co-construire en influençant sans imposer

04

LES PLUS

- Formation d'une journée
- Animateur de très haut niveau ayant un profil international
- Pédagogie interactive, méthodologie participative, transfert d'expériences
- Apprendre en pratiquant
- Se constituer un réseau en or

PROGRAMME du 2 octobre 2020

Matin
1 ^{ère} simulation pour identifier les défis de la négociation
Techniques de contrôle de la négociation
Pause
Jeux de rôle
Techniques d'influence

Après-midi
Jeux de rôle
Techniques basées sur la psychologie de l'interlocuteur
Pause
Techniques d'intelligence émotionnelle
Jeux de rôle

PROFIL DE L'INTERVENANT



Alexis Kyprianou est un professionnel de la négociation; il a négocié de nombreuses fusions et acquisitions ainsi que des accords commerciaux et sociaux pour les entreprises pendant vingt ans. Il a acquis son expérience dans des environnements particulièrement difficiles, notamment dans les télécommunications pendant l'éclatement de la bulle dotcom en 2000, chez Vivendi où il a fortement contribué à l'un des redressements (2002-2004) les plus importants jamais connus en Europe, et chez Danone pour qui il a renégocié plusieurs partenariats au niveau mondial face à la crise bancaire de l'année 2008.

En 2010, Alexis est devenu formateur et conseiller en négociation. Il intervient notamment dans les entreprises à travers l'Europe, et aide les dirigeants et les opérationnels à négocier avec leurs interlocuteurs quotidiens. Il est expert en techniques de négociation pour l'Association du Progrès du Management (APM) en Europe.

Alexis est aussi auteur de « La Bible de la Négociation », publié chez Eyrolles, un des livres sur la négociation les plus vendus dans les pays francophones.

INFORMATIONS PRATIQUES

- **Conseil d'avis du programme:** Sibylle du Bus (EPM), Alexis Kyprianou
- **Public cible :** toute personne concernée par la négociation (maximum 14 participants)
- **Durée et prix de la formation :** 1 journée (de 8h30 à 17h30)
 - Membre EPM : 1^{ère} inscription : 875€ HTVA; 2^{ème} inscription : 440 € HTVA
 - Non-membre : 875€ HTVALe prix inclut le livre « La bible de la négociation »

Accès chèques formation

Merci à HSP de nous accueillir

NB: si nécessaire, un plan B, à distance, est également prévu



EPM Formations

Chemin du Stocquoy, 3 - B - 1300 Wavre

Vos contacts :

Contenu : Sibylle du Bus - sibylle.dubus@epm.be

Coordination : Bernadette Eeckhout - bernadette.eeckhout@epm.be

Tél : 010 45 11 54 – 0477 68 58 14 - www.epm.be –  EPM Formations