

OBJECTIFS :



05 %



1

JOUR

120 %

01

Construire une boîte d'outils pratiques pour aborder toute négociation

02

Mettre en œuvre les outils dans la négociation

03

S'outiller pour la gestion des conflits

04

Co-construire en influençant sans imposer

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 03 juin 2024

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)
920€ HTVA - 875€ HTVA (Membre EPM en règle de cotisation)
- **Lieu :** Merci à HSP de nous accueillir



Accès chèques formation

EPM Education Chemin du Stocquoy 3 - B - 1300 Wavre – Tél : +32 (0)10 45 11 54

Vos contacts :

Bernadette Eeckhout – bernadette.eeckhout@epm.be GSM: +32 (0)477 68 58 14

Vincent Lamarche – vincent.lamarche@epm.be GSM: +32 (0)484 43 40 61

www.epm.be -  EPM Education

