



CCIG Formations

Influence en négociation, niveau 1 NÉGOCIATIONS COMMERCIALES COMPLEXES

Nous négocions tous les jours et parfois sans le savoir, tant sur le plan professionnel que privé, souvent de manière intuitive et avec plus ou moins de succès.

L'approche intuitive tout comme la préparation stratégique et structurée peuvent se heurter à une absence d'accord, des compromis déséquilibrés, voire même des guerres de positions.

A partir d'une approche basée sur les travaux de l'Université de Harvard, cette formation vous permettra d'appréhender les stratégies utilisées par les parties en présence, de décrypter les signaux de communication sur différents canaux, de reconnaître la part des comportements et des émotions présents autour de la table de négociation.

En partenariat avec  ReAIM

ASSURER UNE ÉCONOMIE FORTE –
PROMOUVOIR LES ENTREPRISES MEMBRES

**ccig**
Chambre de commerce, d'industrie et des services de Genève

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- **Pratiquer des mises en situation efficaces et opérantes** – Débriefer sur les processus d'ouverture et les processus à risque;
- Identifier les trois schémas traditionnels : **rappor de force, manipulation, compromis pour en sortir**;
- **Influencer la négociation** dans une optique d'intégration de valeur – **Préparer vos négociations** à partir d'une méthode éprouvée;
- Aborder les négociations **avec stratégie et confiance en soi**.

Cette formation, organisée en partenariat avec ReAIM, s'appuie largement sur des mises en situations, jeux de rôles et échanges entre les participants.

PROGRAMME

Jeudi 23 janvier 2020, de 8h30 à 17h30

« Sensibilisation à la négociation »

- > Que négocions-nous ?
- > 2 mises en situation avec étude de cas « Harvard».
- > Stratégies autour de la table de négociation.
- > Éléments théoriques de la négociation.

PROFESSEURS



Gian Carlo Greco

Consultant, formateur expert en négociation intégrative et stratégies d'influence. Intervenant auprès de la sphère privée et publique.

Vendredi 24 janvier 2020, de 8h30 à 17h30

« Négociations sensibles »

- > Préparation et structuration des négociations.
- > 2 mises en situation sensibles.
- > Reconnaître et utiliser ses émotions.
- > Optimisation de la communication.
- > Avancées des participants.



Cédric Murillo-Buscarini

Administrateur de sociétés immobilières, membre du conseil d'administration de RICS Switzerland. Conférencier Insee (Lyon) et Professeur SVIT Lausanne.

PUBLIC CIBLE

Tous les publics professionnels prenant part à des négociations dans le secteur privé ou public, souhaitant monter en compétences et structurer leur approche.

PRIX DE LA FORMATION

CHF 1'690.– pour les membres de la CCIG | CHF 2'190.– non membres

Sont compris : matériel de cours, pauses-café (matin et après-midi), repas de midi dans un restaurant proche de la CCIG.

LIEU

CCIG.

ATTESTATION ET CRÉDITS DE FORMATION CONTINUE RICS

Les participants ayant suivi la formation complète obtiennent une attestation et 14 CPD RICS.

INSCRIPTION

Inscription et paiement en ligne sur www.c cig.ch/nego2020. Les places sont limitées à 12 participants. Délai d'inscription : 6 janvier 2020.



Chambre de commerce, d'industrie et des services de Genève

4, boulevard du Théâtre | 1204 Genève

Case postale 5039 | 1211 Genève 11

Tél. +41 (0)22 819 91 11 | Fax +41 (0)22 819 91 00

www.c cig.ch

