

NOMBRE DE PLACES LIMITÉ

DES CLUB MANAGERS

VENDREDI 09 OCTOBRE 2015

DE 09H00 À 18H00 - SIÈGE EURO JURIS FRANCE

45 QUAI DES GRANDS AUGUSTINS - 75006 PARIS

INTERVENANT :



LAURENT PEWZNER
COMÉDIEN FORMATEUR SPÉCIALISÉ
EN IMPROVISATION THÉÂTRALE

Associé fondateur de « Scène
Expériences »
Société fondée en 2005 et Leader
sur son marché



PHILIPPE HARDIER
Consultant- correspondant
d'Harvard Négociation

Dirigeant de « GT Conseil »
Société de formation spécialisée en
négociation

Laurent et Philippe interviennent
pour le compte de grandes écoles
(Polytechnique, Corps des Mines,
Corps des Ponts, HEC, Centrale
....)

CHEF DE PROJET



BENJAMIN ENGLISH
Société AVRIL MARION
(SAINT-BRIEUC)



« IMPRO NÉGO » NIVEAU 1 NÉGOCIATION RAISONNÉE DE HARVARD ET TECHNIQUES « CLEFS » D'IMPROVISATION THÉÂTRALE !

OBJECTIFS :

La Négociation Raisonnée de Harvard créée par Roger FISHER et William URY, professeurs à Harvard et auteurs du livre « *Getting to Yes Negotiating agreement without giving in* », est une méthode mondialement reconnue (win/win), et qui donne des outils concrets pour :

- S'attaquer au problème, à l'objet de la négociation et non aux parties adverses
- Analyser et comprendre les «intérêts», dépasser les «positions»
- Élargir son cadre de créativité pour proposer des solutions innovantes
- Obtenir plus, obtenir mieux, maintenir la relation !

La méthode Harvard repose à 50% sur la préparation et à 50% sur la gestion comportementale de la négociation

C'est la raison pour laquelle nous vous proposons l'apport unique de techniques d'improvisation théâtrale et de compétences relationnelles ciblées pour cette pratique de la négociation

- Techniques puissantes de synchronisation
- Rester en écoute sous contraintes d'urgence ou d'imprévis
- Convoquer ses émotions plutôt que les subir
- Ne plus se juger, relativiser le rapport à l'erreur

Ce stage est dans le cursus du Corps des mines, Centrale et HEC

PROGRAMME DU SÉMINAIRE:

08H45 ACCUEIL

9H00 - 10H30 FONDAMENTAUX D'IMPROVISATION THÉÂTRALE

- Apprendre à improviser
- Rester en écoute sous contraintes d'urgence ou d'imprévis
- Co-construire, en s'adaptant à l'imaginaire de l'autre, réaliser qu'en improvisation, « 1+1=3 »
- Imaginer des solutions qui permettent de converger plus vite
- Travailler sur l'énergie, la précision, l'acceptation, le rapport à l'erreur

10H45 - 13H00 PRÉSENTATION DE LA NÉGOCIATION RAISONNÉE D'HARVARD

- Cas Bentley (cas de négociation effectuée en binômes)



 13H00 DÉJEUNER

 14H15 - 16H00

- Débrief du cas et premiers outils de la méthode Harvard
- Fixation d'objets
- Table d'intérêts / table des critères
- L'identification des BATNA (Best alternative to a negotiated agreement)
- La création de valeur : la théorie des Options

 16H00 - 18H00

- Techniques soutenues d'improvisation théâtrale
- Exercices et feedback adaptés pour chaque stagiaire au regard de leurs «compétences relationnelles» observées lors des négociations et pouvant être optimisées



INSCRIPTION IMPRO-NEGO NIVEAU I

Je souhaite participer à la réunion du Club des Managers (et je joins un chèque de 279 € H.T. soit 334,80 TTC, formation + repas compris) *Si vous ne pouvez PAS participer au déjeuner, merci de cocher la case* Sans déjeuner

Nom : Prénom :

Cabinet - Société:

Nombre d'Associés : __ Nombre de Collaborateurs : __ Nombre d'Administratifs : __

Renseignements :

Marjolaine RATIER (marjolaine.ratier@eurojuris.fr)

EUROJURIS FRANCE - 45 Quai des Grands Augustins - 75006 PARIS - Tél : 01 46 33 07 19 - Fax : 01 46 33 98 23 - www.eurojuris.fr

Conditions : Aucune place ne sera réservée sans son règlement, à adresser accompagné de ce bulletin au Siège d'EUROJURIS FRANCE. Seules les demandes de remboursement confirmées par écrit et reçues jusqu'à 15 jours avant le séminaire sont acceptées.