

La négociation raisonnée - Module 1

OBJECTIF

Une formation pour appréhender les mécanismes de la négociation raisonnée « gagnant/gagnant » applicable dans toutes les situations de négociation quel que soit les secteurs. Ces principes de négociation sont adéquats dans des situations professionnelles où les parties ont vocation à se côtoyer sur le long terme. Les accords doivent tenir longtemps.

PUBLIC VISÉ & PRÉREQUIS

Tout professionnel travaillant dans tous les secteurs dont celui des médias et le numérique. Aucun prérequis n'est nécessaire.

MODALITÉ PÉDAGOGIQUE

Une journée de formation en ligne comprenant des exposés théoriques ainsi que des études de cas concrets. Les cours sont dispensés à l'aide d'un partage d'écran sur une plateforme de vidéo conférence interactive (sondages en temps réel, quizz, et interactions avec les participants).

SUIVI & ÉVALUATIONS

Envoi de la présentation de l'intervenant. Feuilles de présence via preuve de connexion à la plateforme. Fiches d'évaluation remises en fin de formation ainsi qu'une attestation de fin de formation.

INTERVENANTS

Karine Riahi
Avocate,
Spring Legal

Karine Riahi est spécialisée en droit de la propriété intellectuelle. Ses domaines d'intervention couvrent des techniques juridiques ayant trait à la production et à la gestion des créations intellectuelles, et à leur environnement économique. Elle a développé une approche transversale des enjeux du numérique et des data et traite des questions des données personnelles, des objets connectés et de la domotique. Elle intervient tant en conseil qu'en contentieux et médiation. Karine Riahi a rapidement créé son premier cabinet, en 1994, puis a intégré KGA en 2008 pour y développer le département IP/ IT, qu'elle a quitté pour fonder SPRING LEGAL.

DATES

Sur demande

DURÉE

6h réparties sur 1 journée

TARIF

625€ HT.
À distance

OBJECTIFS

- Former à une technique de négociation différente de celle de « couper la poire en deux ».
- Cette méthode s'attache au contraire à permettre la compréhension et à l'appréhension juste des intérêts mutuels afin d'obtenir un résultat qui satisfait les intérêts de chaque partie.
- Méthodologie d'étude préalable de la position et des intérêts adverses.
- Détermination des intérêts et freins réciproques et mutuels.
- Mise en place du résultat de la négociation.

PROGRAMME

10h00 - 13h00

- Le contexte de la Négociation Raisonnée
- L'opportunité ou pas d'une Négociation raisonnée
- Mise en place des règles et critères : séparer les personnes de leurs intérêts
- Comment créer la confiance
- Identification des intérêts des parties : privilégier les intérêts plutôt que les positions
- Comment rester ferme sur ses intérêts et souples sur la manière de les atteindre

14h30 - 17h30

- Arriver à déterminer les intérêts mutuels ?
- Quels sont les éléments à mettre en avant dans la négociation ?
- Pratique de la négociation : les jeux de rôles
- Interchanger ses positions pour se mettre à la place de l'autre
- Comment construire une solution commune
- Finalisation de la négociation : le diable est dans les détails