

# Techniques Intuitives des Deal Makers



## OBJECTIF

Vous révéler et vous faire utiliser les techniques des grands deal makers.

## PUBLIC VISÉ & PRÉREQUIS

Managers dans les médias, l'audiovisuel le cinéma ou dans toutes autres industries numériques s'y rattachant Aucun pré-requis n'est demandé.

## MODALITÉ PÉDAGOGIQUE

Une journée en ligne comprenant des exposés théoriques ainsi que des études de cas concrets. Les cours sont dispensés à l'aide d'une présentation et de l'outil todeal.tech, effectif maximum 10 personnes

## SUIVI & ÉVALUATIONS

Feuilles de présence à émarger. Fiches d'évaluation remises à la fin de la formation. Envoi des présentations des intervenants. Remise d'une attestation de fin de formation.

## PROGRAMME

### 09h30 - 13h00

Matinée

Expérimentez votre savoir-faire dans un cas générique, puis, grâce à l'outil todeal.tech, structurez toutes vos intuitions et toute votre expérience pour obtenir de meilleurs deals

### 14h30 - 18h00

Après-midi

Entraînez-vous avec l'outil todeal.tech à préparer et à conduire une négociation de droits audiovisuels sur le marché international

## INTERVENANTS

**Vincent EURIEULT**  
Négociation - Coaching,  
*ESCP-Europe*

Professeur à Sciences Po, ancien directeur commercial d'une chaîne de télévision, est un conseil international reconnu en négociation. Il assiste de nombreux dirigeants dans la conduite de négociation à fort enjeu.

## OBJECTIFS

- Offrir à des managers de haut niveau un cadre structuré d'organisation et d'action dans toute recherche d'accord;
- Préparer en stratège et adoptez les comportements adaptés grâce à l'outil todeal.tech;
- Structurez vos intuitions et votre expérience.

## DATES

Sur demande

## DURÉE

7h réparties sur 1 journée

## TARIF

600€ HT.