

La négociation difficile - Module 2

OBJECTIF

Une formation pour appréhender les mécanismes de la négociation difficile à partir des principes de la «négociation raisonnée» applicable dans toutes les situations de négociation quel que soit les secteurs.

PUBLIC VISÉ & PRÉREQUIS

Tout professionnel travaillant dans tous les secteurs dont celui des médias et le numérique. Une légère connaissance des principes de la négociation raisonnée. Formation sur une journée théorie et exercices pratiques.

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.

PROGRAMME

09h30 - 13h00

- Rappel des principes de la négociation raisonnée
- Le contexte, identifier les intérêts mutuels
- Anticiper les difficultés de la négociation en reconnaissant rapidement les manœuvres de contournement
- Typologie des profils réfractaires, comment bien identifier les types de profils réfractaires
- Quelle stratégie aux fins de neutraliser les tactiques d'obstructions
- Résister à la manipulation

14h30 - 18h00

- Connaître ses latitudes de négociation : ses meilleures et ses pires solutions de rechange
- Savoir utiliser le savoir ces expertises
- Savoir rester sur son terrain
- Permettre à l'autre de ne pas perdre la face : comment démontrer l'existence d'intérêts mutuels
- Finaliser sa négociation raisonnée

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.

OBJECTIFS

- Identification des comportements de contournement
- Positionnement et solutions face à ces comportements
- Négociation raisonnée et position de repli
- L'intégration des mécanismes de la médiation
- Mise en place du résultat de la négociation

DATES

Sur demande

DURÉE

7h réparties sur 1 journée

TARIF

583€ HT.
À distance