

Négociateur dans l'audiovisuel

VERSION

Programme réactualisé en décembre 2019

ACCESSIBILITÉ

Formation dispensée en français

DÉLAI D'ACCÈS

La tenue de la formation sera confirmée aux participants inscrits 2 semaines avant le début de celle-ci si le nombre minimum de participants à la formation est atteint (minimum : 6 personnes)

OBJECTIF

Une formation de deux jours pour acquérir les outils efficaces afin de mener une négociation efficace et identifier son profil de négociateur.

PUBLIC VISÉ & PRÉREQUIS

Formation ouverte à tout professionnel travaillant dans le secteur de la culture, des médias et du numérique. Bilan de positionnement sur demande. Aucun pré-requis n'est demandé.

INTERVENANTS

Marie KHAZRAI

Consultante en négociation, médiation et résolution des conflits,

Diplômée de l'ESSEC et de la Sorbonne en lettres modernes, Marie Khazrai a débuté sa carrière dans le mécénat à la Caisse des Dépôts et Consignations et la levée de fonds pour le théâtre (au Shakespeare Globe à Londres). En parallèle, elle a commencé à enseigner la négociation en 2009 à Sup de Co Reims, à l'ESC Rouen, au CNAM et auprès de professionnels. Sa formation de comédienne et de coach lui permet également d'intervenir, auprès de jeunes diplômés et de professionnels, sur des questions de développement personnel, sur la prise de parole en public, et sur l'estime de soi.

PROGRAMME

JOUR 1

09h30 - 13h00 / 14h30 - 18h00

Préparer une négociation.

Exemple : négociations entre producteur et agent.

- Cas pratique d'une négociation entre un producteur et un agent ;
- Debriefing de la simulation et apport théorique ;

JOUR 2

09h30 - 13h00 / 14h30 - 18h00

Mener une négociation jusqu'à la réalisation de l'accord : déployer la coopération et déjouer les

stratégies compétitives.

- Cas pratique d'une négociation, débriefing de la simulation et apport théorique ;
- Analyse de négociations réelles du point de vue du diffuseur.

MODALITÉ PÉDAGOGIQUE

Deux journées 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 nombreuses interactions avec les participants). Pédagogie active et participative.

SUIVI & ÉVALUATIONS

Envoi de la présentation de l'intervenant. Feuilles de présence. Fiches d'évaluation remises en fin de formation ainsi qu'une attestation de fin de formation et évaluation via un QCM.

OBJECTIFS

- Identifier son profil de négociateur et cerner le profil de son interlocuteur (agent, producteur, diffuseur);
- Acquérir des outils efficaces pour préparer sa négociation afin d'aboutir à un accord durable, satisfaisant pour les parties prenantes;
- Être capable de mener sa négociation et choisir les meilleures stratégies;
- Identifier et inverser les rapports de force;
- Connaître les stratégies de manipulation, les repérer et les déjouer – être capable de les pratiquer;

DATES

9 et 10 novembre 2021

DURÉE

14h réparties sur 2 journées

TARIF

900€ HT.