

Négocier dans l'audiovisuel

VERSION

15/7/2022

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 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.

MODALITÉ PÉDAGOGIQUE

Deux journées de formation en salle comprenant des exposés théoriques ainsi que des études de cas concrets. Les cours sont dispensés à l'aide d'un 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;
- Etre 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

10 et 11 octobre 2022

DURÉE

14h réparties sur 2 journées

TARIF

900€ HT.

PROGRAMME

JOUR 1

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

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.

Négociier dans l'audiovisuel

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). Elle engage ensuite une carrière artistique liée au jeu et à la mise en scène. Depuis 2009, elle est formatrice en prise de parole en public et en négociation et résolutions de conflits. Elle est également coach en entreprise et accompagne des femmes et des hommes dans leur parcours de carrière, sur des questions de management, de posture, et de confiance en soi sur le terrain professionnel.

Bettina HAUTIER

Directrice générale,
Les Productions Imagine

Après des études de droits, une école de commerce et un début dans les cabinets d'audit et d'avocats, Bettina est rentrée à TF1 en 1988. Elle y a occupé des fonctions au sein de la direction juridique pendant 14 ans en charge notamment des aspects juridiques et contractuels des UP de programmes Jeunesse, Fiction, Flux, Evènements spéciaux et des sociétés de productions du groupe (Protécra, Studio 107 etc.). En 2001, Bettina rejoint l'équipe de TF6 au sein de laquelle elle crée la direction juridique de cette nouvelle chaîne. En 2002, Bettina rejoint la direction des opérations de la fiction où elle a occupé le poste de directrice adjointe jusqu'à octobre 2016. En 2018, elle rejoint Les Productions Imagine au poste de Directrice Générale.