

PRESTIGE & LEADERSHIP

FORMATION
IMMERSIVE

RÉUSSIR LES NÉGOCIATIONS DANS LES ENVIRONNEMENTS INCERTAINS

L'ESC Clermont Business School s'appuie sur l'expertise de 3 intervenants expérimentés pour vous proposer, au-delà d'une formation, une expérience unique, hors du commun !

Face aux incertitudes et multiples mutations, sociales, environnementales, économiques et géopolitiques, les entreprises revoient leurs rapports avec leurs parties prenantes. Dans cet environnement exigeant, vous devez, plus que jamais, trouver des accords, externes et internes. En un seul mot, négocier.

Ce programme propose des outils et attitudes pour gagner en agilité, adaptabilité et résilience et ainsi mieux négocier dans l'adversité.

Relevez de nouveaux défis grâce à un programme immersif d'un jour et demi dans le cadre enchanteur et prestigieux du château de Maulmont !

Ce programme s'adresse en priorité aux dirigeants d'entreprise qui ont à mener des négociations sous haute intensité.


LES FONDAMENTAUX DE LA NÉGOCIATION :

Les apports du programme permettront aux participants de mieux préparer, conduire, et analyser les négociations :

 Individuelles

 Multipartites

DÉPASSEZ VOS LIMITES


 12 personnes
par session

 23, 24 et 25 mai 2024



FRANCK PIERROT

Intervenant -
expert du TOP
Management,
ancien chef de
groupe au G.I.G.N
et dirigeant
d'entreprise


"Analyse des risques, gestion de crise, leadership ou encore communication. Ce programme vous fera vivre une expérience véritablement transformante dans un cadre exceptionnel. Vous vous dépasserez et repartirez armé pour réussir vos négociations !"

LES OBJECTIFS

- **Connaître** les fondamentaux de la négociation et les appliquer,
- **Se connaître** en situation de négociation pour adapter son style à la situation et s'appuyer sur ses forces.
- **Développer** les compétences-clefs indispensables au succès.

UN PROGRAMME :

EXCLUSIF

Les participants se réunissent dans un écrin propice à la concentration, idéal pour développer un nouvel état d'esprit.

COLLECTIF

Trois intervenants expérimentés et complémentaires favorisent la création d'un esprit de groupe et renforcent les liens entre les différents participants.

IMMERSIF

Au cœur du programme : l'interaction et l'expérimentation permanente pour ancrer les savoirs et les apprentissages.

SÉLECTIF

Les participants sont sélectionnés selon plusieurs critères de manière à créer une dynamique collective de progression.

INSTRUCTIF

Les intervenants travaillent en synergie et croisent les apports et expertises des participants.

UN PROGRAMME CONÇU ET ANIMÉ PAR UNE ÉQUIPE D'EXPERTS COMPLÉMENTAIRES :



SÉBASTIEN FOSSE

Enseignant-chercheur en management à l'ESC Clermont BS



FRANCK PIERROT

Conférencier professionnel en management



JOSÉ TARANTINI

Dirigeant Commercial fort d'une carrière internationale

Sébastien Fosse, Enseignant-Chercheur en Management à l'ESC Clermont BS, a acquis une **expérience internationale dans le Conseil en Management et SI**, avant d'entamer une carrière académique. Ses recherches portent sur le lien entre performance organisationnelle et progrès social, notamment dans les négociations interculturelles.

Franck Pierrot apporte un regard pragmatique et opérationnel sur l'entreprise à partir de son **parcours hors normes au GIGN comme négociateur et patron d'un groupe opérationnel**, et de son vécu d'entrepreneur. Conférencier réputé pour son énergie positive et sa force d'inspiration, il est l'auteur du livre [*Le pouvoir de l'engagement*](#).

Fort d'une carrière internationale dans plus de 80 pays - dont l'Espagne, les États-Unis, l'Arabie Saoudite et le Japon - comme cadre dirigeant commercial dans une grande entreprise industrielle, **José Tarantini** assure depuis plusieurs années des formations à la négociation.

#1

INSTALLATION ET BRISE GLACE

> Jeu. 23/05 - Soir

#2

LES FONDAMENTAUX DE LA NÉGOCIATION

> Ven. 24/05 - Toute la journée

Préparer

- Maîtriser l'approche intégrée
- Créer de la valeur grâce aux intérêts
- Maximum, minimum, et plan B

Négociation, gagnants-gagnants

- Questionner et reformuler
- Donner et recevoir
- Argumenter et gérer les objections

Confronter et collaborer

- Conclure
- Surmonter l'impasse
- Assurer l'adhésion

#3

SYNTHÈSE

> Sam. 25/05 - Matin

#4

REPAS DE CLÔTURE

> Sam. 25/05 - Midi

LES ÉLÉMENTS DE VALEUR AJOUTÉE

- Une **pédagogie active** s'appuyant sur des cas, exercices et simulations.
- Un programme axé sur la **pratique** et le **retour d'expérience**.
- Un programme pour **des résultats à court terme** pour les participants.
- Un programme conçu et animé par une équipe couvrant les **domaines académiques et pratiques**.
- Un programme donné dans un **cadre résidentiel et privilégié**.

OFFRE DÉCOUVERTE



2 950 € par participant
(formation, hébergement et repas inclus)



Parcours de 1.5 j

Arrivée le jeudi soir ; départ le samedi midi



Château de Maulmont

Entre Vichy et Clermont-Ferrand

CONTACT

Fanny BOUTET
Conseillère Formation Entreprise

+33(0)7 64 77 89 94
fanny.boutet@esc-clermont.fr