


30-31  
mai

14h

# Mieux réussir ses négociations avec la Négociation Raisonnée de Harvard®

Cette structure efficace a permis de signer les accords de Camp David. À la différence d'autres solutions, cette formation offre les réflexes incontournables d'une négociation raisonnée vertueuse se concentrant sur les intérêts plutôt que les positions

 Toute responsable amenée à négocier régulièrement à l'intérieur comme à l'extérieur de son entreprise, quels que soient le type et la complexité de la négociation

## Présentation

Il existe à la fois des intérêts communs et des intérêts divergents dans un contexte de relations suivies. Cette méthode concrète et pragmatique permet de motiver et d'impliquer toutes les parties concernées. Elle encourage les acteurs à mettre sur table les intérêts en jeu et ouvre la voie à l'imagination pour trouver des solutions nouvelles mutuellement acceptables.

## Tarifs & Infos

1500€\* HT

Membres CECA :

1400€\* HT

\*déjeuners inclus



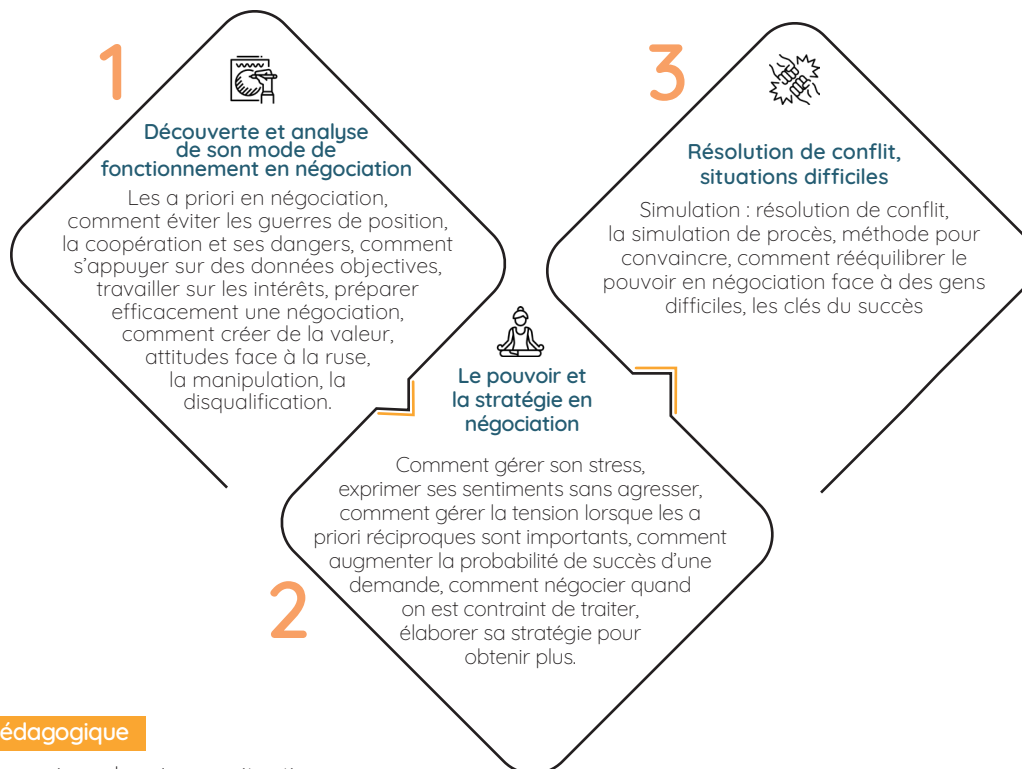
CECA Saint-Aubin de Médoc

9h - 17h30

## Objectifs

- X **Construire** des relations durables
- X **Découvrir** et appliquer un cadre de réflexion destiné à préparer toute négociation
- X **Obtenir** plus dans les futures négociations
- X **Développer** une attitude positive et savoir gérer les différences

## Le Programme



### Méthodologie pédagogique

Études de cas, exercices de mise en situation.

## Animé par *Laurent Rouvière*



Pendant plus de 30 ans, Laurent a exercé différentes fonctions au sein de grands groupes aéronautiques internationaux, notamment comme directeur commercial et membre du COMEX. Aujourd'hui, expert en négociation, il accompagne les organisations dans leurs programmes de formation : fort d'un accord avec l'Université de Harvard, il dispense à partir des cas de négociations et de jeux de rôles HARVARD, la méthode à la Négociation Raisonnée.