

Négocier dans l'audiovisuel

DATES

29 - 30 juin 2017

DURÉE

2 journées de 7 heures soit 14 heures

PUBLIC VISÉ

Tout professionnel de l'audiovisuel souhaitant se perfectionner à la préparation et la conduite d'une négociation commerciale, salariale, syndicale, etc.

TARIF

450 euros HT la journée

INTERVENANTS

Marie KHAZRAI, Diplômée de l'ES-SEC, formatrice et consultante en négociation, résolution des conflits et prise de paroles en public

Mehdi SABBAR, Producteur, Big Band Story

Bettina HAUTIER, Ex-directrice adjointe des opérations de la fiction, TF1

OBJECTIFS

- Acquérir des outils efficaces pour préparer et mener une négociation afin d'aboutir à un accord durable ;
- Identifier son profil de négociateur : quel négociateur suis-je ? Comment aborder au mieux mon interlocuteur ?
- Préparer une négociation pour la réussir : quels sont les outils pour préparer une négociation ? Quelles informations dois-je obtenir afin d'arriver au meilleur accord ? Quelles sont les questions à me poser avant la négociation ?
- Conduire sa négociation : les stratégies à mettre en oeuvre selon les rapports de force : comment présenter mes arguments ? Quelles sont mes forces/ mes faiblesses ? Comment obtenir un accord favorable ?

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 ;
- Intervention d'un expert (Mehdi SABBAR) : analyse d'une négociation réelle.

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 ;
- Intervention d'un expert : Bettina Hautier ;
- Analyse de négociations réelles du point de vue du diffuseur.

*Bilan pédagogique
Evaluation orale
Envoi des présentations des intervenants*