

Négocier dans l'audiovisuel

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 & PRÉ-REQUIS

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

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Deux jours de formation en salle comprenant des exposés théoriques ainsi que des études de cas concrets.
Les cours sont assurés avec l'aide d'un paper-board ainsi que d'un vidéoprojecteur.

SUIVI & ÉVALUATIONS

Feuilles de présences à émarger
Fiches d'évaluations remises à la fin de la formation
Envoi des présentations des intervenants
Remise d'une attestation de fin de formation

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 ?

DATES

27 & 28 juin 2018

DURÉE

2 journées de 7 heures soit 14 heures

TARIF

450 euros HT la journée

JOUR 1

(9h30 - 18h) 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

(9h30 - 18h) 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.