

Négociier 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 et fondateur de Big Band Story et Enseignant en Négociation, Médiation et résolution des conflits.

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

4 et 5 février 2020

DURÉE

2 journées de 7 heures soit 14 heures

TARIF

450 euros 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.