

19 et 20 septembre 2019

## Influence en négociation, niveau 1

### Professeur



**Gian Carlo Greco**

Consultant formateur expert en négociation raisonnée, prise de parole en public et stratégie d'influence | Intervenant auprès de la sphère privée et publique

### Programme

**Judi 19 septembre 2019, de 8h30 à 17h30**

*Sensibilisation à la négociation*

Que négocions-nous ?

Mise en situation avec étude de cas « Harvard »

Stratégies autour de la table de négociation

Zone d'accord possible (ZAP) et structure de négociation

**Vendredi 20 septembre 2019, de 8h30 à 17h30**

*Négociation difficile*

Préparation & structure de négociation

Mise en situation avec étude de cas « immobilier »

### Lieu

SVIT School  
Avenue de Rumine 13  
1005 Lausanne

Nous négocions tous les jours et parfois sans le savoir, tant sur le plan professionnel que privé, souvent de manière intuitive et avec plus ou moins de succès. L'approche intuitive tout comme la préparation stratégique et structurée se heurtent parfois à une absence d'accord, des compromis déséquilibrés, voire même des guerres de positions.

Gian Carlo Greco, consultant et formateur, a accepté de mettre son expérience de négociateur international au service des professionnels de l'immobilier qui doivent régulièrement faire face à des négociations à forts enjeux, impliquant plusieurs acteurs et de nombreux intérêts en présence.

A partir d'une approche basée sur les travaux de l'Université de Harvard, cette formation vous permettra d'appréhender les stratégies utilisées par les parties en présence, de décrypter les signaux de communication, de reconnaître la part des comportements et des émotions présents autour de la table des négociations.

Objectifs :

- Pratiquer des mises en situation efficaces et opérantes
- Débriefing sur les processus aidants et les processus bloquants
- Identifier les trois schémas traditionnels : rapport de force, manipulation, compromis
- Influencer la négociation dans une optique d'intégration de valeur
- Préparer vos négociations à partir d'une méthode éprouvée

Cette formation, organisée en partenariat avec ReAIM et RICS, s'appuie largement sur des mises en situations, jeux de rôles et échanges entre les participants.

### Public cible

Professionnels de l'immobilier : cadres, responsables d'équipe/de départements, membres de la direction et toutes celles et ceux qui veulent maîtriser leur influence en négociation.

### Prix de la formation

CHF 1'180.- pour les membres du SVIT Romandie et les membres RICS

CHF 1'780.-

Sont compris : matériel de cours, pauses-café (matin et après-midi), repas de midi dans un restaurant proche de la SVIT School.

### Attestation SVIT et crédits de formation continue RICS

Les participants ayant suivi la formation complète obtiennent une attestation SVIT et 14 CPD RICS.

### Inscription

Les places sont limitées à 12 participants. Délai d'inscription : 4 septembre 2019

Inscription en ligne 

Partenaires de la formation



Partenaire de la SVIT School

