

3 et 4 mars 2021

Influence en négociation, niveau 1

Professeurs



Gian Carlo Greco

Consultant, formateur expert en négociation intégrative et stratégies d'influence
Intervenant auprès de la sphère privée et publique



Cédric Murillo-Buscarini

Administrateur de ReAIM
Conférencier Inseec (Lyon)
Professeur SVIT School Lausanne
Membre du conseil d'administration de RICS Switzerland

Lieu

Formation en ligne via zoom

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.

La SVIT School a mandaté deux fins négociateurs pour accompagner en ligne les professionnels de l'immobilier qui doivent régulièrement faire face à des négociations à forts enjeux et complexes, car elle impliquent plusieurs acteurs et de nombreux intérêts en présence.

A partir d'une approche basée sur les travaux de l'Université de Harvard, cette formation en distanciel 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. Vous bénéficierez en plus de diagnostics individuels, sur la phase comportementale lors de l'échange, grâce aux enregistrements en ligne de vos séquences de négociation.

Mercredi 3 mars 2021
9h00 - 12h30 et 14h00 - 17h30

Sensibilisation à la négociation

Que négocions-nous ?

2 mises en situation avec étude de cas « Harvard »

Stratégie autour de la table de négociation

Éléments théoriques de la négociation

Jeudi 4 mars 2021
9h00 - 12h30 et 14h00 - 17h30

Négociations sensibles

Préparation et structuration des négociations

2 mises en situation complexes avec étude de cas immobilier

Reconnaître et utiliser ses émotions

Optimisation de la communication

Avancées des participants

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

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 1'380.- pour les membres du SVIT Romandie et les membres RICS
CHF 1'980.-

Attestation SVIT et crédits de formation continue RICS

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

Inscription

Les places sont limitées à 12 participants. Délai d'inscription: 26 février 2021.

Inscription en ligne

Par souci de lisibilité, nous utilisons le masculin générique, mais il va de soi que ce document s'adresse aussi bien aux hommes qu'aux femmes.

Partenaire de la formation



Partenaire de la SVIT School

