

CENTRE D'ETUDES
ECONOMIQUES ET
COMPTABLES ■

CEEC



SAVOIR ETRE

NEGOCIATEUR

9, 10, 11 septembre 2008, 8H30 – 19H00

**Hôtel Mirabeau
Avenue de la Gare 31
1003 Lausanne**

■ INTRODUCTION

Suite à la conférence de M. Henri Tolone en 2007, nous avons évoqué la possibilité d'organiser un séminaire de négociation pour les membres du CEEC et de Swisco. Plusieurs membres nous ont contactés pour nous confirmer leur intérêt ; nous sommes heureux de vous annoncer la mise sur pied ce programme spécifique de 3 jours, les **9, 10, et 11 septembre 2008**.

Le nombre de place est limité à **12 participants** et les inscriptions seront traitées selon l'ordre d'arrivée.

Ne tardez donc pas à vous inscrire, et bon séminaire!

Le comité du CEEC et de Swisco

■ CONTEXTE

Qu'il s'agisse d'effectuer un achat auprès d'un fournisseur, de recenser les besoins réels auprès des clients internes, d'améliorer les clauses d'un contrat existant, de développer un partenariat efficace, de conduire un programme d'investissement, de compenser des écarts, de maximiser la valeur ajoutée, de conduire une équipe, de gérer les interfaces, de modifier des organisations, d'éviter les conflits : le monde de l'Entreprise - pour ne rien dire de celui de la diplomatie et des enceintes internationales - multiplie quotidiennement les occasions de négocier.

Or, paradoxalement, et alors que la négociation constitue un axe stratégique de la compétence managériale, sa maîtrise reste livrée aux aléas de l'intuition ou de la chance : sauf exception, les cadres ne sont guère préparés à une pratique récurrente qui suppose à la fois :

savoir-faire et savoir-être...

■ ANIMATEUR
Henri-Jean Tolone

Diplômé supérieur en marketing opérationnel et en relations internationales approfondies quatre étapes majeures jalonnent son parcours professionnel :



- Directeur Général d'industries de métallurgie légère (Groupe SAGOR) - il est confronté à la négociation de masse, fortement syndicalisée et multisites sur le plan des RH, dans un contexte fortement concurrentiel à marges réduites.
- Directeur Général d'une holding de distribution sélective (Groupe Mecapresse), il doit s'intéresser à la négociation dans le cadre d'acquisitions multiples et de fusions avec des objectifs de R.O.I courts et des produits à faible valeur ajoutée.
- Président d'un cabinet international (Groupe Scot) il négocie à l'international dans un environnement interculturel, et intervient en conseil dans les domaines de performance des ressources humaines et d'optimisation des processus de négociation.

Aujourd'hui, après avoir crée en 1996 **le cabinet Médiation** qu'il dirige, il est conseil auprès de comités de direction, il assure pour le compte de grands groupes les négociations sociales, commerciales ou stratégiques, il intervient dans les cursus de formation de dirigeants, tels : CDE (cours de direction d'entreprise), CPA... , il est membre de cercles de réflexion et d'action, tels : ANDCP (F), SHRM (USA), CRPM (CH), etc.

Types de missions réalisées au sein du cabinet Médiation :

Aide à la négociation pour le compte de l'ONU lors de conflits majeurs, Fusions acquisitions d'entreprises, Conseils en stratégie de grands groupes, Accompagnements de dirigeants, Aide à la négociation lors d'achats stratégiques, Aide à la négociation lors de conflits sociaux, Aide à la négociation lors de ventes stratégiques, Aide à la stratégie de positionnement stratégique, Missions de formation à la négociation pour tous types d'entreprises (+ de 1500 personnes formées par an), Accompagnement d'équipes commerciales (achat et vente), Accompagnement de comités de direction, Accompagnement d'entreprises en mutation ou en changement de direction,

■ ORGANISATEUR
KeyTeam Sàrl

Chemin de la Joliette 7

1009 Pully

Inscriptions : www.ceec.ch

■ OBJECTIFS

Il s'agit d'enseigner aux participants les savoirs qui leur permettront d'acquérir le recul et la maîtrise nécessaires à la conduite de toutes leurs négociations, que celles-ci soient internes ou externes.

Cette formation a donc pour objectif de mettre les cadres concernés en condition d'améliorer leurs compétences de négociateur en acquérant tout à la fois les règles d'un savoir-faire et les bases d'un savoir-être.

Il s'agit aussi de donner à chaque participant des outils, nécessaires au développement des performances de négociation.

■ CONCEPT

La démarche de ce séminaire est née du constat que toute bonne négociation, indépendamment de sa nature (commerciale, sociale ou diplomatique) et de son objet, s'accomplissait selon un cycle que nous avons formalisé dans une formule : « Deux temps, trois mouvements ».

Ces phases, et les savoir-faire qui s'y rapportent, sont explorés au moyen d'exposés suivis de cas pratiques qui sont enregistrés en vidéo puis analysés en séance.

Les participants s'initient au cycle de la négociation et apprennent pratiquement comment améliorer et professionnaliser leurs négociations.

Public visé : cadres, manager, chef de service ainsi que toutes les personnes actives dans le monde de la gestion.

■ METHODE

Approche essentiellement pratique basée sur un apport de notions clés théoriques.

Les premiers cas pratiques sont volontairement empruntés à des domaines étrangers à la pratique professionnelle des participants. Ce parti pris pédagogique a pour but de montrer à tout négociateur potentiel que le fondement de toute négociation est de savoir échanger puis de pouvoir appliquer la méthode et les techniques de négociation proprement dites.

■ LE CONTENU DU SEMINAIRE

Cette méthode pragmatique, animée par un expert en négociation, permet aux participants d'intérioriser progressivement les savoirs clés du négociateur à travers 3 mouvements :

- 1** Savoir se préparer
 - Fixer son objectif
 - Déterminer ses composantes
 - Valoriser ses composantes
 - Construire un outil contrôle
 - Préparer ses questions
 - Sélectionner les informations
 - Pouvoir déléguer

- 2** Savoir gérer la rencontre
 - Poser les bonnes questions
 - Donner de bonnes informations
 - Se faire comprendre
 - Écouter et analyser
 - Prendre un break
 - Construire une offre

- 3** Savoir parvenir à l'accord
 - Être en phase
 - Faire une offre
 - Réduire les écarts
 - Ajuster les échanges
 - Gérer les demandes tardives
 - Boucler la négociation
 - Les règles de l'accord

■ PROGRAMME 9 SEPTEMBRE 2008

08H30 – 09H30	L'esprit de négociation
09H30 – 11H00	Savoir se préparer
11H00 – 13H00	Atelier Pratique 1
13H00 – 14H30	Pause déjeuner
14H30 – 15H15	Savoir se préparer (suite)
15H15 – 17H45	Atelier pratique 2
17H45 – 18H15	Pause
18H15 – 19H30	Box Office

■ PROGRAMME 10 SEPTEMBRE 2008

08H30 – 09H00	Récapitulation
09H00 – 10H30	Gérer la rencontre
10H30 – 13H00	Atelier Pratique 3
13H00 – 14H30	Pause déjeuner
14H30 – 15H30	Gérer la rencontre (suite)
15H30 – 17H45	Atelier pratique 4
17H45 – 18H15	Pause
18H15 – 19H30	Box Office

■ PROGRAMME 11 SEPTEMBRE 2008

08H30 – 09H45	Récapitulation
09H45 – 11H00	L'accordage
11H00 – 13H00	Atelier Pratique 5
13H00 – 14H30	Pause déjeuner
14H30 – 16h00	Atelier pratique 5 (suite)
16h00 – 17H45	Final

Ce programme-type est donné à titre indicatif et ne constitue pas un engagement contractuel.

■ DUREE DU SEMINAIRE

Dans le but de réduire au maximum le temps d'absence des cadres dans l'entreprise lors de leur formation, l'amplitude du temps de travail des journées est calculée pour permettre de couvrir 4 jours normaux en l'espace de *3 seulement*.

Le rythme de ces journées a été précisément étudié pour favoriser l'apprentissage et l'intériorisation progressive des savoirs clés du négociateur.

■ SUPPORTS UTILISES

Documentation

Chaque participant se voit remettre au début du séminaire un document guide permettant la prise de notes et reprenant les grands outils développés. Cet outil jugé très pratique et pragmatique peut servir de retour dans l'entreprise, de référence et de guide permanent de négociation.

Vidéo

Un système de vidéo en circuit fermé permet l'enregistrement intégral des négociations et leur rediffusion aux fins d'analyse par les experts.

Cas pratiques

Cas originaux élaborés à partir de situations réelles qui ont été simplifiées afin de faciliter la mise en situation des participants et une mise à l'épreuve de leurs capacités méthodologiques.

«Hot Line»

Possibilité offerte aux participants, pendant trois mois, d'appeler un expert pour un cas précis de négociation et recueillir son avis.

«Box office»

Entretiens particuliers destinés à répondre aux questions dont la teneur peut relever de la confidentialité ou dont la spécificité n'offre que peu d'intérêt pour le reste du groupe.

Seul environ 30% du temps du séminaire est consacré **à la théorie** le reste, **70%, étant destiné à la pratique** via les exercices, les préparations de cas, la négociation des cas, le visionnage des prestations effectuées, l'analyse des cas joués, les discussions interactives.

Lieu

HOTEL MIRABEAU

Avenue de la Gare 31
1003 Lausanne

A 400 M. DE LA GARE DE LAUSANNE

■ HORAIRE

08H30 – 10H30

Cours

10H30 – 13H00

Atelier pratique

13H00 – 14H30**Pause déjeuner**

14H30 – 15H30

Cours

15H30 – 17H45

Atelier pratique

17H45 – 18H15**Pause**

18H15 – 19H30

« Box Office »

**■ FINANCE
D'INSCRIPTION****CHF 2'000 .-** – pour les membres CEEC/SWISCO/IREF/CHAMBRE FIDUCIAIRE**CHF 2'200 .-** pour les non-membres

Elle comprend les repas de midi, eau minérale, vin, café inclus, les boissons pendant les pauses et la documentation.

■ DELAI D'INSCRIPTION

Le délai d'inscription expire le 31 juillet 2008.

Chaque inscription sera confirmée à la réception du paiement. Le paiement est dû au plus tard deux semaines avant le séminaire sous peine d'invalidation de l'inscription.

**■ CONDITIONS
D'ANNULATION**

En cas de retrait jusqu'au 10 août au plus tard, la finance d'inscription sera remboursée, sous déduction de 350.- frais de dossier; après cette date, aucun remboursement ne sera effectué et l'intégralité du paiement est requise.

■ DOCUMENTATION

Elle est remise aux participants à leur arrivée au séminaire.

BULLETIN D'INSCRIPTION SEMINAIRE : SAVOIR ETRE NEGOCIATEUR

■ DONNEES PERSONNELLES

Nom

Prénom

Adresse privée

Tél. privé

Nom et adresse de l'employeur *(en cas de facturation à l'employeur)*

Tél.

Télécopie

Courriel

Lieu, date

Signature

- Membre CEEC /SWISCO
 Non-membre CEEC/ SWISCO

A renvoyer à :

KeyTeam Sàrl
Chemin de la Joliette 7
1009 Pully

Ou inscription sur le site www.ceec.ch

NB : Nombre de places limitées à 12 participants

Les inscriptions sont enregistrées selon l'ordre d'arrivée.