

INVITATION A TOUS NOS MEMBRES,

LA NEGOCIATION AU QUOTIDIEN : OU COMMENT TRANSFORMER UNE NECESSITE EN OPPORTUNITE

Conférencier : **Henri Jean Tolone**

Fondateur et dirigeant de **Médiation** SARL (France)

Partenaire du **CRPM**

Mardi 17 Avril 2007 de 18h30 à 20h00,

Université de Lausanne - Bâtiment Anthropole- Salle 2024 (voir plan ci-après)

Qu'il s'agisse d'assurer une vente chez un client, d'effectuer un achat auprès d'un fournisseur, de répondre à une plainte, d'embaucher un collaborateur, de planifier les congés, de régler un différend entre des services, d'allouer un budget à une division, de modifier l'organisation du travail, de conduire un projet, de conclure une joint-venture, d'éviter un conflit social ou de mener une fusion-acquisition, le monde de l'entreprise – pour ne rien dire de celui de la diplomatie et des enceintes internationales – multiplie quotidiennement les occasions de négocier.

Aussi bien nos enquêtes montrent-elles que 60 à 80% du temps de management est aujourd'hui occupé à 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.



Henri- Jean Tolone, fondateur et directeur du Cabinet Médiation. Diplômé en marketing, en diplomatie supérieure géopolitique, il fut successivement président d'une société industrielle, puis d'une société de distribution internationale avant de diriger une holding financière. Il est chargé de cours auprès de nombreuses business school et conseil en Entreprises près les comités de direction.

Médiation est un cabinet de spécialistes en négociation. Son expertise est à la fois étroite et large: étroite car nous nous occupons exclusivement de négociation; large car nous intervenons dans tous les champs de la négociation (commercial, managérial, stratégique, fusions acquisitions, social, etc. ...) et que nous en couvrons tous les aspects .A ce titre,Médiation met à la disposition de ses clients deux types de service:

– Formation assistée aux techniques de négociation via des séminaires Inter ou Intra ou sur mesure : www.crpm.ch

– Assistance / conseil pour l'aide à la réflexion stratégique, la mise en place et l'assistance au cours des négociations et gouvernance d'Entreprise
www.negoformation.eu

INSCRIPTIONS ET PLAN D'ACCES : www.ceec.ch
La conférence débat sera suivie d'un apéritif

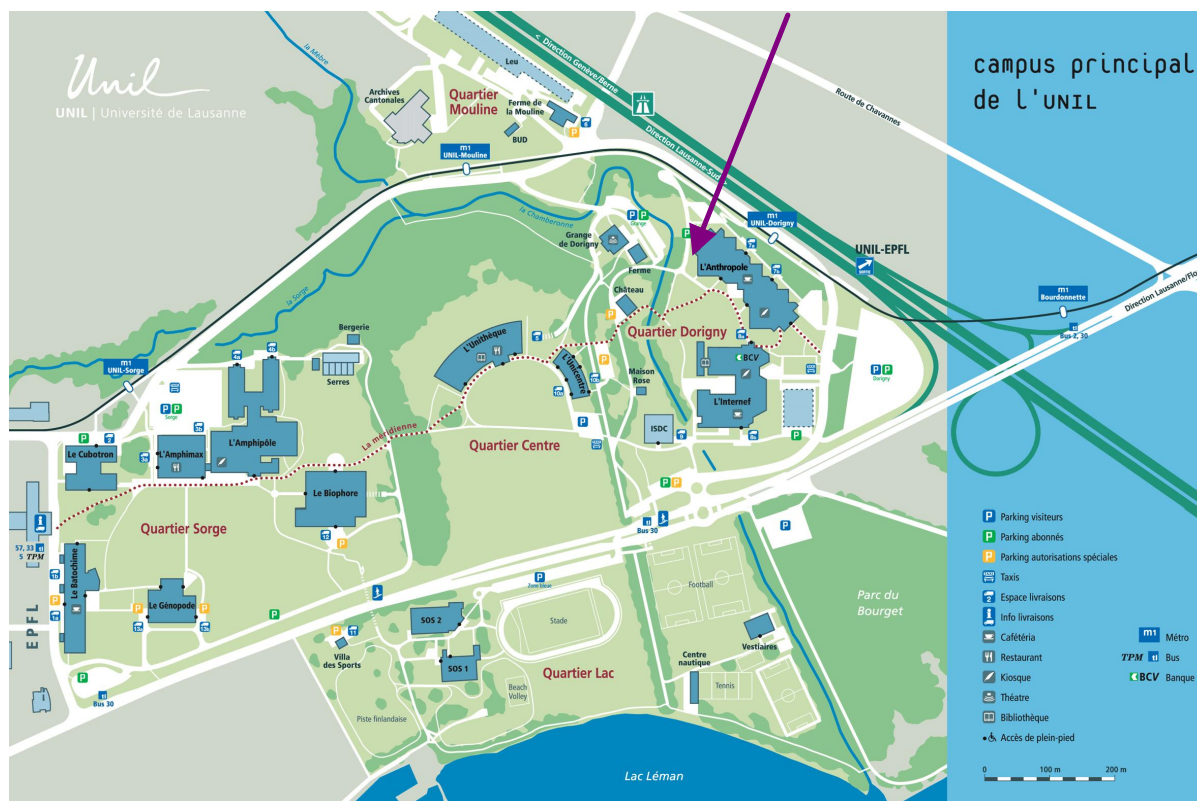
Entrée libre pour les membres de Swisco, des centres d'études économiques romands ainsi que pour les étudiants
Les non-membres du CEEC sont les bienvenus également

COMMENT SE RENDRE A LA CONFERENCE ?

Date : 17 Avril 2007 à 18 :30

Université de Lausanne
Bâtiment Anthropole – salle 2024

Inscription: WWW.CEEC.CH



CONTACT CONFERENCE

Courriel: conference@ceec.ch
Téléphone : 021/721.26.05
Téléfax : 021/721.26.01