



Apprendre à oser®

UNIVERSITE DES DIRIGEANTS

Séminaire « 48h chrono »

Négociations

Gestion de situations complexes

Du 30 janvier 2012, 17h00 au 1^{er} février 2012, 17h00



Lundi 30 janvier 2012		
J 1	THEME	INTERVENANTS
	Accueil à partir de 16h45 autour d'un café	
17h00	OUVERTURE DU SEMINAIRE - PRESENTATION DU PROGRAMME	FSI France Investissement : Magali PARRENIN, Pauline GARAGNANI HEC Executive Education : Frédéric IEGY
17h15- 20h00	ECHAUFFEMENT ET EXERCICES D'IMPROVISATION Présentation de l'impro-négo et des formateurs. Improvisation théâtrale : désinhibition et découverte des clés de l'impro' EPATEE [Ecoute – Précision – Acceptation – Trouver sans chercher – Erreur – Energie – Emotions] sont les bases d'une bonne négociation. Les ressources du comédien au service du négociateur.	SCENE EXPERIENCES : société de formation qui met l'improvisation théâtrale au service de l'entreprise Les formations : des clés d'improvisation immédiatement transférées en ressources « comportementales » : écoute, gestion des émotions, décontraction dans l'urgence, rapport à l'enjeu... Les formateurs : 2 experts-consultants en négociation, Philippe HARDIER et Bernard HENRY et 2 comédiens, Laurent PEWZNER et un de ses collaborateurs
20h30	<i>Dîner</i>	

HEC EXECUTIVE EDUCATION

Programmes sur Mesure

Lieu du séminaire : HEC Executive Education – Le Château - 5 rue de la Libération - 78354 Jouy-en-Josas cedex

Tél. : 01 39 56 25 75 ou 01 55 65 59 51– Fax : 01 39 56 42 62

Mardi 31 janvier 2012

J2	THEME	INTERVENANTS
8h30-10h30	<p>INTRODUCTION A LA NEGOCIATION D'HARVARD</p> <p>Questionnaire : quel est mon profil de négociateur ?</p> <p>Présentation de la méthode de négociation raisonnée de Harvard</p> <p>1ère mise en situation de négociation : Cas Bentley. Débriefing</p>	<p>Laurent PEWZNER : il agite depuis de nombreuses années le monde de la formation. Tout en maintenant un parcours artistique très riche (Théâtre National de Chaillot), il effectue depuis 20 ans un travail de recherche sur l'improvisation théâtrale appliquée à l'entreprise.</p> <p>Il a mis au point sa propre méthode utilisée chaque jour dans de nombreuses entreprises formées par Scène Expériences. Précurseur, il enseigne depuis 10 ans à HEC, Polytechnique, Ecoles des Mines, etc.</p>
11h00-13h00	<p>SESSION D'IMPROVISATION</p> <p>Travail sur ses clés personnelles avec exercices ciblés</p> <p>Quick scan individuel</p>	<p>Un(e) comédien-formateur : issu(e) d'une grande école, il (elle) a acquis une excellente expérience du monde de l'entreprise. Egalement comédien(ne) et expert en improvisation théâtrale, il (elle) est capable de cerner des situations, d'incarner tous types de personnages de manière fine et pertinente. Grâce à des jeux de rôles professionnels, il (elle) permet de se tester à balles réelles dans une dynamique de partage des bonnes pratiques.</p>
13h00	<i>Déjeuner</i>	
14h30-17h00	<p>2^{EME} SESSION D'IMPROVISATION : Clés personnelles</p> <p>2^{EME} MISE EN SITUATION DE NEGOCIATION : Cas des rosiers</p>	<p>Philippe HARDIER : ancien directeur commercial dans le domaine industriel, il a négocié durant sa carrière avec les acheteurs de centrales d'achat de grands groupes industriels (Renault, Safran, Airbus, Areva...).</p> <p>Expert en Négociation Raisonnée de Harvard Chargé d'enseignement à l'Ecole Centrale Paris.</p>
17h00/19h00	<p>EXERCICES CIBLES D'IMPROVISATION</p> <p>TRAVAIL SUR LES CLES PERSONNELLES D'INFLUENCE</p>	<p>Bernard HENRY : issu d'une double formation, HEC et Sciences de l'éducation, Bernard Henry a assumé des fonctions commerciales aux Etats-Unis, en Allemagne, puis à Paris.</p> <p>Il anime depuis plus de vingt ans des séminaires de formation aux techniques de négociation et au management pour des PME comme pour de grands groupes (Société générales, Total, Casino...). Il enseigne les techniques de négociation dans de grandes écoles ou universités.</p>
20h30	<i>Dîner</i>	

Lieu du séminaire : HEC Executive Education – Le Château - 5 rue de la Libération - 78354 Jouy-en-Josas cedex
Tél. : 01 69 35 43 21 ou 01 55 65 59 51– Fax : 01 69 35 43 22

Mercredi 1 ^{er} février 2012		
J 3	THEME	INTERVENANTS
8h30- 11h00	NEGOCIATION RAISONNEE Présentation des différents profils du négociateur Remise des questionnaires et analyse 3 ^{eme} mise en situation de négociation : négociier en groupe / intérêts convergents et divergents / gestion des émotions	Laurent PEWZNER, un comédien-formateur Philippe HARDIER, Bernard HENRY
11h30- 13h00	IMPROVISATION THEATRALE Jeux de Rôles professionnels Travail sur des clés personnelles et des mises en situation sur la vie courante Exercice : Carré de l'influence – analyse des différents leviers de la force de persuasion de chacun	Laurent PEWZNER, un comédien-formateur Philippe HARDIER, Bernard HENRY
13h00 Déjeuner		
14h00- 16h30	IMPROVISATION ET JEUX DE ROLE Jeux de rôles en situation de négociations courantes et exercices ciblés sur la gestion des émotions et la gestion de personnes difficiles	Laurent PEWZNER, un comédien-formateur Philippe HARDIER, Bernard HENRY
16h30	EVALUATION ET CLOTURE DU SEMINAIRE	Magali PARRENIN – Pauline GARAGNANI Frédéric IEGY

Lieu du séminaire : HEC Executive Education – Le Château - 5 rue de la Libération - 78354 Jouy-en-Josas cedex
 Tél. : 01 39 56 25 75 ou 01 55 65 59 51– Fax : 01 39 56 42 62