



LES SOLUTIONS
FORMATION & CONSEIL DE
L'ECOLE SUPERIEURE DES
AFFAIRES

Formation Expert Management :

« Négociation et Gestion de conflits »

Dates : lundi 1^{er} et mardi 2 décembre 2008
Intervenant : Vincent EURIEULT

OBJECTIFS

AUGMENTER SES PERFORMANCES EN NEGOCIATION

- Formaliser les expériences en négociation que nous avons tous de gré, ou de force
- Partager des expériences de négociation pour mettre en système nos connaissances
- Enrichir notre expérience avec des outils pragmatiques et opérationnels

METHODES PEDAGOGIQUES

- Mises en situation pratiques, (filmées sous accord des participants).
- Outils et méthodes de maîtrise de soi.
- Mise en place de stratégies.

CIBLE

Managers, cadres

DUREE 2 jours

DATES Lundi 1^{er} & mardi 2 décembre 2008

HORAIRES 9h-17h

LIEU Campus de l'ESA,
289, rue Clemenceau, Beyrouth (attention, pas de parking sur le campus).

LANGUE Française ou Anglaise selon participants

Intervenant : Dr Vincent EURIEULT

Diplômé de l'Université Paris Dauphine (Docteur ès sciences commerciales) et de l'Université Panthéon Sorbonne (DESS de Conseil Juridique), Professeur à l'ESA et professeur à ESCP-EAP, Vincent Eurieult exerce ses compétences en négociation (vente, achat, partenariat) et en médiation. Il a créé un cabinet expert « CONCORDE INGENIERIE » en 1996 et est l'inventeur du référentiel IN CUBO VERITAS. Il est également Président du Club Talleyrand, médiateur auprès des Tribunaux, et créateur des simulateurs de négociation de type DVDR.

PROGRAMME

Premier jour

Matin : Les fondamentaux de la négociation

Après-midi : Stratégies et tactiques d'ouverture

Deuxième jour

Matin : Politiques compétitives et coopératives

Après-midi : Les jeux de concessions