



ESJ PRO

FORMATION MANAGEMENT

Les techniques de négociation au service de l'équipe

PROGRAMME

Jour 1

- Logique et dynamique de la négociation
- Les déterminants stratégiques, la préparation, les techniques, les différentes phases et les tactiques afférentes, la préparation physique et mentale du négociateur

Jour 2

- Négocier des accords
- L'analyse des comportements sociodynamiques des acteurs pour fédérer
- Le continuum de la relation sociale et la maîtrise du temps dans la négociation

Jour 3

- Négocier selon la situation, la négociation commerciale
- Situation conflictuelle : négociation tendue, gestion du stress, des désaccords. Les grands outils
- Situation à enjeux : négociation subtile multilatérale
- Situation coopérative : négociation souple, gestion politique des alliés

PUBLIC

Journalistes amenés à conduire des négociations au sein de leur titre, de leur équipe ou de leur entreprise.

DUREE

3 jours – 21 heures

DATES ET LIEUX

Consulter le site www.esj-pro.fr

L'ATOUT ESJ PRO

Une expertise fine des négociation au sein des entreprises médias : poids des acteurs, culture spécifique, mutations en cours.

TARIF

1 550 euros HT

CONTACTS

A Paris et Lille

Anne Bouchez

anne.bouchez@esj-pro.fr

+ 33 (0)3 20 30 44 37

A Montpellier

Christelle Brooks

christelle.brooks@esj-pro.fr

+ 33 (0)4 67 65 67 97

LILLE

MONTPELLIER

PARIS

ESJ PRO

Ecole supérieure de journalisme de Lille - www.esj-pro.fr - contact@esj-pro.fr

SA au capital de 640 285 € - SIRET : 423 458 280 000 17 RCS Lille – TVA FR93423458280 - Agrément : 315904844 - APE : 8559A