

7 clés de la négociation validées par la science

Par Stéphane Royer

Hôtel Alpha-Palmiers, rue du Petit-Chêne 34, Lausanne

Découvrez les 7 astuces simples, faciles à mettre en œuvre, et prouvées par les études scientifiques pour maximiser votre apport de Valeur dans vos négociations, dès demain.

La négociation a une place de choix dans nos sociétés. Pour un manager, la négociation est largement présente : pour échanger avec un client ou un commercial, pour influencer lors des prises de décisions, pour résoudre des conflits ou pour convaincre. Dans le milieu juridique ou la pratique de l'arbitrage se popularise. Ou enfin dans la sphère privée, puisque nous sommes constamment sollicités par les vendeurs de toutes sortes, dont les techniques ont été affûtées depuis cinquante ans.

Les 7 clés que nous vous proposerons sont basées sur la méthode en 6 actes de la négociation intégrale (www.inness.pro).

La Négociation Intégrale est le résultat de 20 ans d'expérience et 5 ans de recherches dans le domaine de la négociation et de la gestion des conflits.

Au cours de cette soirée animé par Stéphane Royer, vous pourrez découvrir son efficacité en 3 étapes :

- Premièrement elle reprend les invariants des méthodes les plus connues. En d'autres termes, elle dégage l'ensemble des définitions, principes, processus, règles, attitudes et stratégies des méthodes les plus répandues
- Deuxièmement, elle arbitre les différences entre ces méthodes par les dernières études scientifiques
- Enfin, elle corrobore ces résultats avec l'expérience des praticiens-managers de la négociation.

La participation à cette soirée donne droit à 2 PDUs.

La conférence sera suivie par un apéritif de réseautage



Stéphane Royer

Actuellement Head of Group Procurement chez Pictet, Stéphane est aussi fondateur d'Inness et de la méthode de négociation 6-Actes basée sur l'apport de valeur. Il est aussi Président-Fondateur du Groupement Romand des Directeurs Achat, chercheur-doctorant, enseignant pour diverses écoles en Suisse et en France, membre du Club Diplomatique de Genève ainsi que conférencier sur les thèmes de la négociation et de l'influence.

Stéphane a plus de 20 ans d'expérience de terrain et intervient sur des sujets complexes à travers l'Europe. Médiateur en Communication Non-Violente, sa vision est « de partager l'art de la prospérité mutuelle afin d'apporter plus de valeur dans notre monde ».

Frais de participation : gratuit pour les membres de la SMP

Fr. 30.- pour les membres ADI, ASO, Clusis, IIBA Geneva, PMO Romand, SIA et SKMF

Fr. 50.- pour les non membres

Fr. 25.- pour les étudiant(e)s EPFL, UNIL, UniGe, EIVD, EIGe, HES, ESCEA, ISEIG, D+BFIG

Fr. 25.- pour les demandeur(se)s d'emploi



Pour vous inscrire : www.project-management.ch