Ref. formation 201905063652

Serious game merchants (FOAD)

Financement

Formation professionnelle continue
Non conventionnée / sans dispositif

Organisme responsable et contact

VAELIA MERIGNAC
Carole COMBES
05.16.50.80.00
contact@vaelia.fr

Accès à la formation

Publics visés :

Demandeur d'emploi
Jeune de moins de 26 ans
Personne handicapée
Salarié(e)
Actif(ve) non salarié(e)

Sélection :

Inscription obligatoire par un conseiller en insertion professionnelle

Niveau d'entrée requis :

Sans niveau spécifique

Conditions d'accès :

Tout niveau

Prérequis pédagogiques :

Non renseigné

Contrat de professionnalisation possible ?

Non

Objectif de la formation

Établir la confiance et améliorer ses compétences en se confrontant à 6 cas de négociation réels. Comprendre l'importance de connaître l'intérêt de l'autre partie. Développer des techniques pour accroître son pouvoir de négociation et créer des alliances productives à long terme. Connaître les clés pour préparer et communiquer une proposition. Employer des outils pour augmenter sa part du gâteau

Contenu et modalités d'organisation

Démarrage du parcours avec le formateur tuteur dédié pour une présentation de l'utilisation de l'interface – prise de rendez-vous téléphonique Merchant est une expérience d'apprentissage unique dans la Venise du XVème siècle. L'apprenant incarne Carlo Vecchio, un jeune marchand aspirant a devenir le plus grand commerçant de l'époque aux cotes de Leonard de Vinci ou Machiavel. COMPETENCES DÉVELOPPÉES : Apprentissage continu Confiance en soi Maîtrise de soi Conscience de soi Recherche d'information Communication efficace Concentration Flexibilité Gestion des conflits Impact et influence Initiative Innovation et créativité Intégrité Leadership Négociation Orientation vers les résultats Pensée analytique Planification, organisation et coordination Résolution de problèmes Résistance à la pression Prise de décisions Service à la clientèle MODULE 1 : COMPRENDRE L'AUTRE PARTIE CAS : Solution au conflit avec le client Les fondements de la négociation Les clés pour établir la confiance Comment éviter les erreurs fréquentes MODULE 2 : INFORMATIONS ET INTÉRÊTS CAS : Négociation d'un accord politique Stratégies pour obtenir des informations Comment fixer des objectifs et obtenir des intérêts MODULE 3 : FLEXIBILITÉ CAS : Obtenir un prêt Comment se concentrer sur les intérêts et non sur les positions Introduire des « variables magiques » pour augmenter sa part du gâteau. MODULE 4 : CRITÈRES ET PROCÉDURES CAS : Négocier un accord de co-investissement Comment définir le support de la négociation Comment utiliser les variables durant la phase de tractation. 6 règles fondamentales pour régler les concessions Utilisation de procédures et critères objectifs MODULE 5 : COMMUNICATION CAS : Négociation entre nations souveraines Préparation et planification stratégique Clés pour communiquer et présenter votre proposition MODULE 6 : RÉVISION CAS : Recrutement d'un capitaine Révision et application de tout ce qui a été appris BILAN DES ACQUIS AVEC LE FORMATEUR – SIGNATURE DES DOCUMENTS ADMINISTRATIFS

…

Parcours de formation personnalisable ? **Oui** **Type de parcours** ***Non renseigné***

Validation(s) Visée(s)

> Attestation de fin de formation

Et après ?

Suite de parcours

Non renseigné

Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00141516	du 15/02/2019 au 31/12/2021	L'Isle-d'Espagnac (16)	VAELIA ANGOULÊME		Non éligible	FPC
00141514	du 15/02/2019 au 31/12/2021	Mérignac (33)	VAELIA MERIGNAC		Non éligible	FPC
00141513	du 15/02/2019 au 31/12/2021	Périgny (17)	VAELIA LA ROCHELLE		Non éligible	FPC
00141515	du 15/02/2019 au 31/12/2021	Limoges (87)	VAELIA LIMOGES		Non éligible	FPC