

# COMMENT DÉVELOPPER LE POUVOIR DE NÉGOCIATION

Une série de formations en ligne en 3 parties pour  
*la banque d'investissement*

Éligible au CPT\*

La série de formations en ligne "Comment développer le pouvoir de négociation" est une formation à la négociation entièrement en ligne en 24 vidéos, en 3 parties, développée pour les banquiers d'investissement, qui enseigne 12 outils puissants pour remédier au déséquilibre du pouvoir de négociation et reprendre l'initiative dans votre négociation.

Développée par Neil Orvay et Joe Sevack d'Evolution-U, qui cumulent plus de 60 ans d'expérience combinée dans les domaines de la banque d'investissement, du droit, des entreprises et de l'entrepreneuriat, la série "Pouvoir de Négociation" est une offre unique qui aidera même les professionnels expérimentés à perfectionner leurs compétences et à revendiquer plus de valeur.

Chacun des 12 modules comprend deux vidéos : théorie et application. La théorie n'est pas spécifique à l'industrie tandis que les modules d'application ont été développés avec une référence spécifique au secteur de la banque d'investissement.



## DURÉE DU COURS

5 heures au total  
Partie 1 : 90 minutes  
Partie 2 : 90 minutes  
Partie 3 : 120 minutes



## \*ÉLIGIBLE AU CPT

Nous nous attendons à ce que toutes les parties soient éligibles au CPT sur demande auprès de l'organe directeur concerné et pouvons aider à faire des demandes si besoin. Sur la base de notre expérience à Hong Kong, nous nous attendons à ce que le cours total en 3 parties permette d'obtenir 5 points CPD.



## FORMATION MIXTE

La série « Comment développer le pouvoir de négociation » est également disponible sous forme de formation mixte dans laquelle, après avoir terminé le contenu en ligne, les participants assistent à une session d'application de deux heures dirigée par un instructeur. Les sessions peuvent être proposées en personne ou virtuellement à l'aide de Webex, MS Teams ou Zoom, et sont personnalisées en fonction des besoins des clients à l'aide de jeux de rôle, d'études de cas, de revues de connaissances en ligne et de partage des meilleures pratiques.

## BIOS DES FORMATEURS

### NEIL ORVAY



Avec plus de 30 ans d'expérience dans la banque d'investissement et en tant qu'entrepreneur, Neil Orvay a travaillé avec des clients financiers et multinationales dans le monde entier pendant plus d'une décennie sur des projets et stratégies de communication, d'influence, de vente et de négociation. Diplômé de la London School of Economics, Neil est titulaire d'un Executive

Master en négociation internationale et élaboration de politiques du Graduate Institute de Genève et a étudié la négociation au Harvard Negotiation Institute. Neil est également formateur en Programmation Neuro Linguistique et coach certifié ICF.

### JOE SEVACK



Joe est un avocat avec plus de 25 ans d'expérience dans le conseil aux banques, sponsors, emprunteurs et émetteurs sur des financements et restructurations complexes de dettes et d'actions, des acheteurs et des vendeurs sur des fusions et acquisitions et des investissements, et des entreprises, institutions financières et fonds sur des questions de

structuration et de gouvernance, la conformité réglementaire et les interactions avec les régulateurs. Il a régulièrement été reconnu par ses clients et ses pairs comme un avocat de premier plan dans les principales publications de l'industrie et a exercé dans plusieurs cabinets de premier plan, notamment Cravath Swaine & Moore, Freshfields Bruckhaus Deringer, Paul Hastings et Troutman Pepper.

# LE CONTENU DES COURS

## PARTIE 1

🕒 90 minutes

### 1 Quand et comment utiliser les 5 formats de négociation

Il existe cinq principaux styles de négociation. Comprendre quand utiliser chacun et reconnaître ce à quoi vous êtes confronté, et comment y répondre, est une étape importante dans la préparation efficace de la négociation et le développement du pouvoir de négociation.

### 2 Préparation à la négociation : l'approche expansive

La négociation est un jeu d'information et une préparation efficace de pré-négociation utilisant une approche expansive est essentielle si nous voulons opérer en position de force.

### 3 Bien maîtriser votre langage corporel

Votre physiologie peut influencer votre psychologie. Une connaissance de base de la dynamique du langage corporel entre les parties et de la façon d'utiliser votre propre langage corporel peut améliorer votre style de négociation et vous permettre de communiquer avec plus de confiance et d'autorité.

### 4 Aller au-delà du prix

Qu'est-ce qui motive réellement les décisions ? C'est rarement purement le prix. La capacité de faire avancer les discussions au-delà du prix et de découvrir d'autres facteurs qui génèrent de la valeur pour le client est une source majeure de développement du pouvoir de négociation.

## PARTIE 2

🕒 90 minutes

### 5 Remettez vos hypothèses en question

L'une des plus grosses erreurs des négociateurs est de ne pas suffisamment remettre en question leurs hypothèses. Poser les bonnes questions et développer une stratégie pour le faire avant et pendant les négociations peut faire revenir le pouvoir de négociation en votre faveur.

### 6 MESORE & Point de Rupture

La MESORE est sans doute le concept le plus important dans la négociation commerciale. Savoir quand s'éloigner et comment générer des options plus convaincantes est au cœur même du pouvoir de négociation, mais la plupart des négociateurs passent peu ou pas de temps à envisager ou à développer leur propre MESORE !

### 7 Le concept de circonscription

Nous négocions rarement uniquement pour nous-mêmes. Habituellement, nous représentons une circonscription cachée et lorsqu'elle est utilisée correctement, cela peut être une source de pouvoir de négociation.

### 8 L'état d'esprit de gâteau fixe

Une des erreurs de négociation les plus courantes des négociateurs expérimentés est qu'ils adoptent un état d'esprit de gâteau fixe. Cela ferme la porte à la création de valeur et laisse les négociateurs plus expérimentés dans une position privilégiée pour revendiquer plus de valeur que leur position ne mérite.

## PARTIE 3

🕒 120 minutes

### 9 Divergences d'intérêts

La capacité de prendre du recul par rapport à une négociation et d'analyser non seulement ce qui est actuellement sur la table, mais aussi ce qui ne l'est pas, peut conduire à la découverte d'intérêts qui nous permettent de jouer des avantages comparatifs en notre faveur et de développer notre pouvoir de négociation.

### 10 Faire la première offre

L'opinion de la plupart des gens sur l'opportunité ou non de faire la première offre est basée sur le ressenti et non sur l'analyse. La théorie de la négociation nous donne des indications claires concernant ce « faire ou ne pas faire » très débattu et, ce faisant, nous permet de négocier avec plus de sang-froid et d'autorité.

### 11 Utiliser la ZAP à votre avantage

Le concept de ZAP combine l'analyse sur la MESORE et la première offre. Une compréhension de la ZAP fournit un outil robuste qui peut être appliqué à la fois à la préparation de la négociation et à la négociation réelle pour améliorer notre capacité à revendiquer de la valeur.

### 12 Le jeu d'information

Pour le module final, nous revenons au principe selon lequel la négociation est un jeu d'information et fournissons des outils supplémentaires autour de l'écoute active et du questionnement stratégique pour permettre aux praticiens formés de saisir plus de valeur et d'opérer à partir d'une position de pouvoir de négociation.

Retrouvez plus de 100 témoignages sur les formations d'Evolution-U en cliquant sur [www.linkedin.com/in/neilorvay](http://www.linkedin.com/in/neilorvay)

**EVOLUTION U**  
Business Psychology for a Better You™

✉ [jessica@evolution-u.com](mailto:jessica@evolution-u.com)

☎ +852 2201 4545

🌐 [www.linkedin.com/in/neilorvay](http://www.linkedin.com/in/neilorvay)

🌐 [www.evolution-u.com](http://www.evolution-u.com)