

FORMATION
INTER-ENTREPRISES



La négociation

Méthode RBG®

Amplitude

POUR ÉVALUER,
METTRE EN PERSPECTIVE
ET REDYNAMISER
VOS COMPÉTENCES
EN NÉGOCIATION.

PERSONNES CONCERNÉES

Acheteurs, ingénieurs d'affaires,
responsables grands comptes,
commerciaux, négociateurs
(produits, services, RH)...

MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

Séminaire intensif et ludique.
Formation de type inductif et
analogique (fondée sur le concret,
l'expérience, l'analogie).
Alternance d'auto-évaluations,
d'approches théoriques
et d'exercices pratiques.

SUPPORTS PÉDAGOGIQUES

Fiches synoptiques, cas pratiques,
plan d'action opérationnel,
kit pédagogique de négociation.

DURÉE

3 jours (20 heures).

SÉMINAIRE CONDUIT PAR

Séminaire conduit par
le créateur de la méthode RBG®.



Jean-Pierre Raymond de Rivarola a occupé diverses fonctions de cadre dirigeant au sein de grands groupes bancaires. Rompu aux négociations internationales, il crée en 1992 la méthode en 7 points, déposée à l'INPI. Maître de conférence à l'ENA, il enseigne également la négociation à l'ESCP-EAP et NEGOCIA.

Amplitude, distributeur exclusif de la méthode RBG®

> LA MÉTHODE RBG® S'APPUIE SUR DEUX CONSTATS

1. La préparation et la définition d'une stratégie de négociation sont les clés du succès.
2. La qualité des comportements mis en œuvre lors d'une négociation permet de faire pencher la balance du bon côté.

- La méthode RBG est enseignée à l'ESCP-EAP et NEGOCIA.
- VALÉO, PSA, INTERMARCHÉ, TBWA, LVMH... utilisent la méthode RBG® en France et dans 12 pays.
- Amplitude est distributeur exclusif de la méthode RBG® pour l'ensemble du monde.

> OBJECTIFS DE LA MÉTHODE RBG®

- Evaluer l'impact de ses comportements dans le cadre de sa négociation.
- Savoir identifier clairement les enjeux à venir, les opportunités, risques, menaces.
- Bâtir un plan d'investigations permettant de recueillir les informations stratégiques.
- Définir les forces en présence et concevoir une stratégie de réussite.
- Maîtriser les outils et tableaux de bord du négociateur.
- Construire un "parcours de rencontre".



RBG[®] est construit afin de vous permettre d'acquérir les outils essentiels pour réussir vos négociations



> PRÉAMBULE DU SÉMINAIRE <

ADAPTER SA
COMMUNICATION EN
FONCTION DE LA
NÉGOCIATION À VENIR

- > La notion DMI
- > Les 4 grandes familles de communicants
- > Auto-diagnostic

GÉRER SES ÉMOTIONS
ET GARDER LE
CONTRÔLE DE SOI

- > La peur de l'inconnu
- > Le manque de connaissance
- > Le déficit de confiance en soi
- > La peur de l'échec

> LES SPÉCIFICITÉS DE LA MÉTHODE RBG[®]

La méthode RBG[®] s'appuie sur une philosophie, un état d'esprit d'inspiration Antique issu des réflexions de Sénèque, de la stratégie de Sun Tse, de l'esprit Bushido Japonais, et du jeu de GO. Elle tient compte des expériences comparées des pratiques de Fischer et Ury et du Harvard Negotiation Project.

La force de cette méthode est d'apporter une clarification des stratégies d'achat des entreprises, une rigueur de préparation par le passage systématique de 7 points clés, en amont à toutes négociations. Elle donne sérénité et détermination aux négociateurs.

> LES 7 POINTS DE LA MÉTHODE RBG[®]

1. Définir l'objectif à atteindre.
2. Déterminer l'enjeu.
3. Étudier les forces en présence.
4. Préparer le dossier, 80 % du succès.
5. Créer son tableau de bord de négociation.
6. Définir sa stratégie.
7. Construire son parcours de rencontre.





A L'ISSUE DU SÉMINAIRE VOUS AUREZ CONSTRUIT VOTRE PLAN D'ACTION OPÉRATIONNEL

Vous aurez identifié votre profil de négociateur,
vos points forts, vos axes de progrès.

Vous vous serez approprié de nouvelles compétences en négociation.

Vous pourrez les mettre en œuvre dans votre quotidien de
négociateur grâce au programme personnalisé que vous aurez
élaboré au fur et à mesure du déroulement de la formation.

APRÈS RBG®

1/ Vous bénéficierez d'un
"service après-vente" personnalisé :
un entretien de coaching vous sera
offert vous permettant d'obtenir un avis
d'expert sur une négociation que vous
nous soumettez.

2/ Vous pourrez enrichir vos
connaissances en visitant régulièrement
le site www.amplitude-consulting.com
sur lequel des articles, des études de cas,
des tests, sont à votre disposition pour
améliorer votre performance.



PARIS
14, terrasse Bellini - La Défense - 92807 Puteaux
Tél. : 01 49 03 41 00 - Fax : 01 49 03 41 01

LYON
66, cours Charlemagne - 69002 Lyon
Tél. : 04 72 40 02 02 - Fax : 04 72 40 06 30

LILLE
84, boulevard Carnot - 59800 Lille
Tél. : 03 20 14 17 72 - Fax : 03 20 14 17 66

RENNES
3, place Général Giraud - 35000 Rennes
Tél.: 02 99 35 16 16 - Fax : 02 99 35 12 22

ITALIE - BRÉSIL - ALLEMAGNE

www.amplitude-consulting.com

Conseil en management et organisation

Recrutement et mobilité

Formation

Coaching

Convention et Team Building

Amplitude