LA GRANDE ÉCOLE DES AFFAIRES
The Great Business School

Profil de votre *formateur, conférencier et consultant*

C'est un formateur qui a beaucoup de vécu. Cela se sent dans son enseignement. Il donne beaucoup d'exemples concrets adaptés à la matière enseignée et au champ d'activité des étudiants. Négociation Stratégique, Courage Managérial, Leadership de gestion, Gestion Projets, Gestion Changement, Gestion Temps.

- Plus de 30,000 abondés sur Linken et 41,000 sur La Grande École.
- Membre fondateur Fondation Paul Henri Levesque, Faculté de psychologie Université Laval .
- Fondateur de CORPIQ , Fondateur de Florida First, ex membre de: Association Québécoise de Planification Fiscale et Successorale, International Real Estate Institute, Institut International de Négociation, National Association of Home Builder of US. Comité consultatif sur statut des aînés Gouvernement Canadien.
- Consultant Christine et Gaétan cofondateurs de Chocolat Favori, Jacques Dussault - président Alliance Anti-Âge
- Consultant auprès LKQ (23,000 employées) , MRC Abitibi Ouest, Villes, Hôpitaux.
- Formateur, consultant Olymel, Négociation, Leadership, Gestion du changement auprès des directeurs usine, responsable des acquisitions et comptabilité
- Implantation Attitude Patient hôpital Hawkesbury
- Formé en Attitude Citoyen Ville de Beaconsfield, Beloeil, LaSarre, Châteauguay
- Accrédité par la majorité des ordres professionnels,
- Quelques clients Cirque Soleil, MTQ, SNC, 6 Universités, Association étudiants ETS, KCI Médical, Jefo, Bayer, Aecon, Génivar, Bombardier, Beauce Atlas, Proco, Refraco, Rio Tinto, A&W, Camions Gamache, Canimez, Vie Sportive, TetraTech, Défense Canada Kuujjuak, Desjardins, Pomerleau.
- Formé **26,000 personnes** Négociation Stratégique, l'Art de Négocier, Leadership de Gestion, Gestion du Changement, Courage managérial, Gestion de Projets .
- Natation, vélo, karaté, course à pied, golf, ski, escalade, tir à l'arc, lecture, méditation.

Voir entrevue Radio Canada, Attitude Client, un investissement qui vous permettra d'augmenter vos résultats.

Un 12 minutes bien investit.

Votre partenaire de croissance

Raymond Guy Paré (à droite) en compagnie de Mr. Wolf Blass, 1er producteur de vin au monde

M. Raymond Guy Paré
Directeur du corps professoral
de la Grande École des Affaires
Tél. : 514 212-5763

www.lagrandeecoledesaffaires.com

LA GRANDE ÉCOLE DES AFFAIRES
The Great Business School

CERTIFICAT NÉGOCIATION STRATÉGIQUE, CNS

30 ANS DÉJÀ

- **Accréditée par Emploi Québec**
- **Plus de 26,000 étudiants en négociation stratégique depuis 30 ans**
- **Plusieurs Universités sont nos clients**

Reconnu par la majorité des ordres professionnels comme partenaire en formation continue

Le savoir est de plus en plus un indispensable dans notre monde actuel. La reconnaissance de ce savoir s'exprime par une compétence acquise au fil des ans et aussi par un certificat, émis par une institution reconnue comme un leader responsable dans son champ d'activité.

Le certificat CNS est un moyen de démontrer soit dans un plan de formation post-secondaire, universitaire ou un cheminement de carrière, que vous avec acquis des connaissances supérieures en négociation.

Plusieurs se disent bons négociateurs, mais ont-ils suivi une formation de pointe qui leur permet de l'affirmer. Il est temps d'apporter votre carrière à un niveau supérieur et être un leader dans ce que vous voulez être.

La Grande École des Affaires a pris la décision de bâtir un programme structuré et immédiatement applicable, la Certification CNS qui permet aux étudiants qui suivent 45 heures de formation et une mini thèse en négociation stratégique d'obtenir la Certification CNS.

Vous en ressortirez inspiré, motivé et à succès.

Nous avons fait un constat qui a été validé par nos étudiants. Une certification en Négociation Stratégique CNS est un besoin dans le marché actuel afin de se différencier et afficher sa connaissance.

Nous avons bâti le programme CNS qui s'étale sur 45 heures, 28 heures théoriques (Art de négocier 1 et Art de Négocier 2) et 17 heures de travaux pratiques et une mini thèse sur un sujet qui tient à cœur à l'étudiant. Durant ces travaux pratiques, l'étudiant est coaché par son formateur.

Très souple, l'étudiant peut suivre les formations pour obtenir son Certificat CNS à Québec ou Montréal en fonction des disponibilités sur une période de 1 ou 2 ans.

LA GRANDE ÉCOLE DES AFFAIRES

- Plusieurs de nos étudiants ont atteint des postes enviables dans leur organisation
- Nos étudiants qui sont en changement d'employeurs ou de carrières mentionnent leur formation en négociation avec La Grande École des Affaires

CONTENU

Négociation Stratégique 1 + Négociation Stratégique 2 + travaux individuels supervisés.

INVESTISSEMENT : 2,795 $ + TAXES.

Nous pouvons aussi former une équipe dans votre organisation en fonction de vos objectifs

Un investissement qui va vous permettre de progresser dans votre carrière tant professionnelle que financière.

Apprendre rapidement ce que la vie demande en plusieurs années

Dans la vie, nous n'obtenons pas ce que nous méritons, mais ce que nous négocions.

Un choix incontournable dans votre cheminement de carrière !

L'Art de NÉGOCIER 1

On ne naît pas négociateur, on le devient.

Négocier est un art des moins bien compris de tout l'éventail des activités humaines. Des solutions négociées sont susceptibles de durer plus longtemps.

Durée de 2 jours (14h) 10 UFC

Le négociateur qui aura acquis les techniques et les compétences présentées lors de cette formation interactive sera capable de négocier avec succès, dès le lendemain des accords concluants et déterminant sur votre avenir et votre organisation.

PLAN DE COURS

- Les réalités actuelles de la négociation ;
- 11 attitudes essentielles pour réussir une négociation ;
- Les 4 facteurs dont dépend une négociation ;
- Je négocie avec un ou des individus ;
- Le moi, l'autre et les autres ;
- Les intérêts réciproques et la notion de valeur ;
- Les objectifs de chacun ;
- Vos avantages concurrentiels ou personnels ;
- La recherche de solutions (15) ;
- Test: Quel type de négociateur êtes-vous ? ;
- Types de personnalités et tests ;
- Sens cognitifs et leurs impacts en négociation et tests ;
- Communication, feedback et langage corporel ;
- Questionnement situationnel d'impacts et de besoins ;
- 34 Tactiques, techniques et parades utilisées par ou contre vous ;
- Philosophie et dynamique gagnant/gagnant ;
- Études de cas, analyses et liste de contrôle.

L'objectif d'une négociation n'est pas d'être d'accord avec le ou les interlocuteurs, mais d'arriver à un accord, ce qui est bien différent, précisément parce qu'on n'est pas... d'accord. Le négociateur doit posséder les qualités suivantes : le sang-froid, l'art du calcul, le sens du recul, la pratique de l'écoute et la maîtrise de la stratégie. La conclusion est le moment ou il faut être concentré, reprendre point par point les termes de l'accord pour vérifier si l'on s'est bien compris et si nous avons la même vision de la mise en place de l'accord. Toute question mérite réponse. Plus de 23 000 cadres et dirigeants d'entreprise ont suivi cette formation avec nous depuis 20 ans.

« Seulement 5% des gestionnaires en Amérique du Nord ont suivis une formation en négociation » (postes influents, élites de la société) — *Statistique de l'Université Harvard*

TÉMOIGNAGES

« Votre formation en négociation est très pertinente et adaptée aux besoins de notre équipe d'acheteurs. Nous sommes déjà en mesure de constater d'excellents résultats. »

Pierre Boyer, Directeur général
BOMBARDIER AÉROSPATIAL INC.

« Le cours en négociation stratégique est d'excellente qualité. Dans un format simple et direct, la matière est bien cernée et présentée de façon intéressante et efficace. »

Jean-Bernard Robichaud, Ph.D, Le Recteur
UNIVERSITÉ DE MONCTON

La haute voltige...

Une suite incontournable de l'Art de négocier 1

L'Art de NÉGOCIER 2

Durée de 2 jours (14h)

En augmentant vos compétences avec une formation intensive en négociation 1 et 2, l'atteinte de vos objectifs n'est pas un jeu du hasard mais bien une planification structurée et stratégique. Vous verrez que l'anticipation et la réalité sont deux choses bien différentes.

PLAN DE COURS

- Le questionnement ;
- Dépasser l'approche instinctive ;
- Approches compétitive et concessive ;
- Unicité de solutions ;
- Surévaluation de soi et la négomanie ;
- Trois atouts relatifs aux personnes ;
- Quatre atouts relatifs aux problèmes ;
- Trois atouts relatifs au processus ;
- L'essentiel avant l'évident : principes structurants ;
- Séquence type de la négociation ;
- La gestion du temps en négociation ;
- La création de valeurs ;
- Répartir la valeur ;
- Écouter avant de parler ;
- L'écoute active et la parole active ;
- Le jeu de l'écoute et de la parole active combinées ;
- Gérer les émotions ;
- Comprendre l'importance de la gestion des émotions ;
- Gérer ses émotions ;
- Analyse des émotions réciproques ;
- Gérer la complexité des différences ;
- La négociation verticale ;
- La négociation multilatérale ;
- La négociation multiculturelle ;
- La cohabitation des générations ;
- Les traditionnels, les baby boomers et les générations X,Y et Z ;
- Le bilan générationnel ;
- Le langage du corps et l'analyse du regard ;
- Fonctionnement du cerveau et l'instinct ;
- Évaluer et formaliser les points d'entente ;
- L'ajournement ;
- Études de cas, analyses et liste de contrôle.

Seulement 5% des gestionnaires en Amérique du Nord ont suivis une formation en négociation (postes influents, élites de la société). — *Statistique de l'Université Harvard*

Dans la vie, on n'obtient pas ce que l'on mérite, mais ce que l'on négocie.

LA GRANDE ÉCOLE DES AFFAIRES
The Great Business School
Déjà 30 ans !
(514) 971-3330
www.lagrandeecoledesaffaires.com
info@lagrandeecoledesaffaires.com

Formation interactive et professionnelle
26 000 participants à ce jour!

Admissible au règlement de formation continue de l'Ordre des ingénieurs du Québec