

# Optimiser les partenariats transfrontaliers II



Négociation en équipe

## Séminaire d'experts Experten-Seminar

Séminaire animé par le réseau *ESSEC IRENE*, réseau spécialisé dans la formation et la recherche sur la négociation au niveau international

# Grenzüberschreitende Arbeitsbeziehungen II

Verhandlungsmanagement

Das Seminar wird von *ESSEC IRÉNÉ*, einem Fortbildungs- und Forschungsnetzwerk für Verhandlung in internationalen Kontexten, moderiert



13.10.2011 -Euro-Institut,  
Rehfusplatz 11, D-77694 Kehl

13.10.2011 - Euro-Institut,  
Rehfusplatz 11, D-77694 Kehl

### Contexte

La gouvernance de la région transfrontalière du Rhin supérieure s'appuie sur la compétence des acteurs à négocier une stratégie commune à partir d'enjeux, d'intérêts ou de perceptions différentes. Cette stratégie se retrouvera ensuite à un niveau plus opérationnel en termes d'objectifs ou de projets communs à mettre en œuvre.

Ce séminaire, animé par des experts de la négociation en contexte international, vise à renforcer les capacités de négociation en équipe.

### Kontextbeschreibung

Die Governance in der Grenzregion Oberrhein stützt sich auf die Fähigkeit der Akteure, ausgehend von unterschiedlichen Herausforderungen, Interessen und Auffassungen, eine gemeinsame Strategie zu verhandeln. Diese Strategie wird dann hinsichtlich der Ziele und der Projekte auf eine operationellere Ebene übertragen.

Ziel dieses Seminars, das von Verhandlungsexperten im internationalen Kontext moderiert wird, ist es, die Verhandlungskompetenz im Team zu stärken.

### Objectifs

- Construire une expérience de négociation en équipe en échangeant les bonnes pratiques
- Développer l'efficacité dans les négociations
- Donner des outils pour améliorer les capacités de négociation

### Inhalte

- Aufbau einer Erfahrung der Verhandlung im Team basierend auf dem Austausch von best practices
- Erweiterung der Effizienz in den Verhandlungen
- Zur Verfügungstellung von Tools für einer erhöhte Verhandlungskompetenz

### Méthodes didactiques :

Procédé interactif : échange d'expériences, mise en situation, simulation, intervention.

### Lehrmethoden:

Interaktive Methoden: Erfahrungsaustausch, Rollenspiel, Simulation, Input

### Qui peut participer ?

Acteurs impliqués dans des projets transfrontaliers

### Wer ist eingeladen?

Akteure, die an einem grenzüberschreitenden Projekt beteiligt sind

### A noter :

- Traduction simultanée
- Frais de participation : 150 € / jour

Date limite d'inscription : 03 octobre 2011

### Was ist zu beachten?

- Das Seminar wird simultan gedolmetscht
- Teilnahmegebühr: 150 €

Anmeldeschluss : 03.10.2011

### Inscriptions en ligne :

<http://euroinstitut.org/anmeldung/formular.php/>  
anmeldung-Arbeitsbeziehungen-II-fr

### Online Anmeldung:

<http://euroinstitut.org/anmeldung/formular.php/>  
anmeldung-Arbeitsbeziehungen-II-de

### Pour plus d'informations :

Anne Dussap-Köhler, responsable de formation  
☎ +49 (0) 7851 / 7407 – 25 ✉ [dussap@euroinstitut.org](mailto:dussap@euroinstitut.org)  
Katharina Langner, gestionnaire de projet  
☎ +49 (0) 7851 / 7407 -30 ✉ [langner@euroinstitut.org](mailto:langner@euroinstitut.org)

### Informationen + Anmeldung:

Anne Dussap-Köhler, Fortbildungsreferentin  
☎ +49 (0) 7851 / 7407 – 25 ✉ [dussap@euroinstitut.org](mailto:dussap@euroinstitut.org)  
Katharina Langner, Projektmanagerin  
☎ +49 (0) 7851 / 7407 -30 ✉ [langner@euroinstitut.org](mailto:langner@euroinstitut.org)

# Optimiser les partenariats transfrontaliers II

Négociation en équipe

Jeudi 13 octobre 2011



# Grenzüberschreitende Arbeitsbeziehungen II

Verhandlungsmanagement

Donnerstag, den 13. Oktober 2011



<b>Programme prévisionnel</b>		<b>Vorläufiges Programm</b>
<b>Ouverture du séminaire</b>	<b>9.00</b>	<b>Eröffnung des Seminars</b>
<b>Présentations réciproques sur le thème « Qu'est-ce que négocier pour un manager ? »</b>		<b>Vorstellungsrunde unter dem Motto „was heißt verhandeln für einen Manager?“</b>
<b>Session 1 : construire en équipe une stratégie de négociation</b>	<b>10.00</b>	<b>1. Teil: Im Team eine Verhandlungsstrategie aufbauen</b>
Exercice de mise en situation (ESSEC IRENE)		Rollenspiel (ESSEC IRENE)
Debriefing		Debriefing
Synthèse		Synthèse
<b>Déjeuner</b>	<b>12.45</b>	<b>Mittagspause</b>
<b>Session 2 : Savoir préparer et conduire une négociation en équipe</b>	<b>14.00</b>	<b>2. Teil: Vorbereitung und Durchführung einer Verhandlung im Team</b>
Exercice de mise en situation (Harvard PON)		Rollenspiel (Harvard PON)
Comparaison des résultats et analyse du processus		Vergleich der Ergebnisse und Analyse des Verhandlungsprozesses
Synthèse		Synthèse
<b>Evaluation</b>	<b>18.00</b>	<b>Evaluation</b>
<b>Fin du séminaire</b>		<b>Ende des Seminartages</b>

### ESSEC IRÉNÉ : une expertise reconnue en négociation

- **ESSEC IRÉNÉ est une référence européenne dans le champ de la négociation ([www.essec-irene.fr](http://www.essec-irene.fr)) :**
  - ▶ Créé en 1996 à l'ESSEC, IRÉNÉ s'est imposé comme un leader dans ses trois métiers : la recherche appliquée, **la formation professionnelle auprès d'organismes publics et d'entreprises privées**, et l'intervention de terrain en négociation et gestion des conflits.
  - ▶ En formation à la négociation, ESSEC IRÉNÉ intervient chaque année **auprès de 2.500 cadres et futurs cadres** d'entreprises et d'organisations, et ce dans 58 pays à ce jour.
  - ▶ **Parmi nos références dans le secteur public :** Institut diplomatique du ministère français des Affaires étrangères et européennes, ministère français de la Défense, ministère français des Transports, Ville de Saint-Étienne, Commission européenne (depuis 2004), Secrétariat général du Conseil, UNITAR, etc.
  - ▶ **Parmi nos références dans le secteur privé :** AXA, AGF, Alcatel-Lucent, Aventis, The BCG, Caisses d'Épargne, Geodis, Faurecia, France Telecom, Groupama, Lindt, Scientific Atlanta, Renault-Nissan, Suez-Lyonnaise des Eaux, Vauban-Humanis, etc.
  - ▶ **Parmi nos références dans l'enseignement supérieur :** École Centrale de Paris, E. N. S. des Télécoms, ENA (depuis 1998), ESSEC, École nationale des Ponts et Chaussées, Institut national des Études Territoriales, etc.

### ESSEC IRENE: Eine anerkannte Expertise im Bereich Verhandlungen

#### ESSEC IRÈNÈ ist eine europäische Referenz im Bereich der Verhandlung ([www.essec-irene.fr](http://www.essec-irene.fr)):

- ESSEC IRÈNÈ wurde 1996 gegründet und hat sich zu einem Leader in drei Bereichen entwickelt: Angewandte Forschung, **Fortbildung im privaten und öffentlichen Sektor**, Vorträge auf dem Gebiet Verhandlung und Konfliktmanagement
- Im Bereich Verhandlungskompetenzen bildet ESSEC IRÈNÈ jährlich 2500 (zukünftige) Führungskräfte in Unternehmen und Organisationen und zur Zeit 58 Ländern fort
- **Unsere Referenzen im öffentlichen Bereich:** Diplomatisches Institut des französischen Ministeriums für auswärtige und Europaangelegenheiten, französisches Verteidigungsministerium, französisches Ministerium für Verkehr, Stadt Saint-Étienne, Europäische Kommission (seit 2004), Generalsekretariat des Rates, UNITAR, etc.
- **Unsere Referenzen im privaten Bereich:** AXA, AGF, Alcatel-Lucent, Aventis, The BCG, Sparkassen, Geodis, Faurecia, France Télécom, Groupama, Lindt, Scientific Atlanta, Renault-Nissan, Suez-Lyonnaise des Eaux, Vauban-Humanis, etc.
- **Unsere Referenzen im Hochschulbereich:** École Centrale de Paris, E.N.S. des Télécoms, ENA (seit 1998), ESSEC, École nationale des Ponts et Chaussées, Institut national des Études Territoriales, etc.