

## OBJECTIFS :



05 %



1  
JOUR

120 %

01

Construire une boîte d'outils pratiques pour aborder toute négociation

02

Mettre en œuvre les outils dans la négociation

03

S'outiller pour la gestion des conflits

04

Co-construire en influençant sans imposer

## LES PLUS

- Formation d'une journée
- Animateur de très haut niveau ayant un profil international
- Pédagogie interactive, méthodologie participative, transfert d'expériences
- Apprendre en pratiquant
- Se constituer un réseau en or

## PROGRAMME du 22 novembre 2024

<p><b>Matin</b></p> <p>1<sup>ère</sup> simulation pour identifier les défis de la négociation</p> <p>Techniques de contrôle de la négociation</p> <p><b>Pause</b></p> <p>Jeux de rôle</p> <p>Techniques d'influence</p>
---

<p><b>Après-midi</b></p> <p>Jeux de rôle</p> <p>Techniques basées sur la psychologie de l'interlocuteur</p> <p><b>Pause</b></p> <p>Techniques d'intelligence émotionnelle</p> <p>Jeux de rôle</p>
---

## PROFIL DE L'INTERVENANT



Détenteur d'un master en communication (relations publiques), titulaire d'une licence postuniversitaire en marketing management, formé à la programmation neurolinguistique et certifié DISC, Xavier Teichmann a commencé sa carrière professionnelle chez le constructeur automobile Renault en tant que chef de projet, où il devra négocier pendant deux années la mise en place d'une nouvelle enseigne au sein d'implantations indépendantes.

Ensuite, à 25 ans, il deviendra le plus jeune chef de vente de l'entreprise où il négociera de nombreuses actions commerciales au niveau national. Suite à cette expérience, il prendra la direction commerciale d'un bureau de consultance en excellence opérationnelle où il négociera de nombreux marchés.

Enfin, c'est en janvier 2015 qu'il créera un bureau de conseil et de formation en efficience commerciale où il aide ses clients à développer leur potentiel commercial tant à l'acquisition de nouveaux clients qu'à la négociation de grands deals ou à la renégociation de contrats devenus caducs suite à la crise de l'énergie et de l'index salarial. Il est aussi directeur associé chez WyGo, une entreprise qui aide les dirigeants à impliquer 100% des collaborateurs.

Il intervient depuis 2018 à la VUB/Solvay dans le Master (Economic Diplomacy) où il donne les cours « The Art and Science of Convincing, Influencing and Persuading people with integrity » et « International Sales Techniques ».

## INFORMATIONS PRATIQUES

- **Conseil d'avis du programme:** Sibylle du Bus (EPM), Alexis Kyprianou (Concordia), Xavier Teichmann (Oxymore)
- **Public cible :** toute personne concernée par la négociation (maximum 14 participants)
- **Durée et prix de la formation :** 1 journée (de 8h30 à 17h30)  
**920€ HTVA - 875€ HTVA** (Membre EPM en règle de coti)
- **Lieu :** Merci à CBC Louvain-la-Neuve de nous accueillir



Accès chèques formation

**EPM Education** Chemin du Stocquoy 3 - B - 1300 Wavre – Tél : +32 (0)10 45 11 54

**Vos contacts :**

Bernadette Eeckhout – [bernadette.eeckhout@epm.be](mailto:bernadette.eeckhout@epm.be) GSM: +32 (0)477 68 58 14

Vincent Lamarche – [vincent.lamarche@epm.be](mailto:vincent.lamarche@epm.be) GSM: +32 (0)484 43 40 61

[www.epm.be](http://www.epm.be) -  EPM Education

