

CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE FRANCE MOLDAVIE

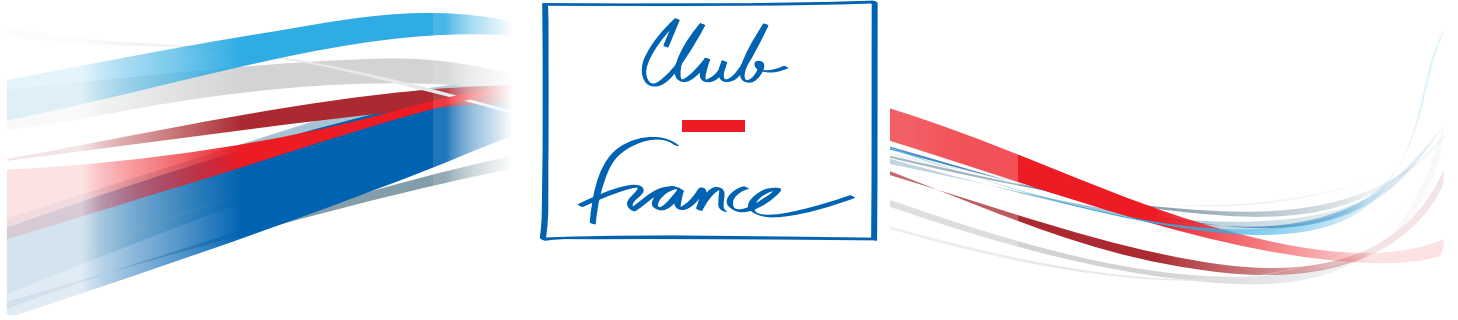


### PASSEPORT POUR LA REUSSITE: LES FORMATIONS DE LA CCIFM

Afin de vous accompagner dans l'amélioration des compétences de votre équipe, la CCI France Moldavie – Club France vous propose un programme annuel de formations, structuré en modules et organisé en cycles :

management  
commerce  
support  
innovation

Nos formations sont animées par des formateurs internationaux.  
Pour consulter le programme des formations veuillez accéder au site Internet : [www.club-france.md](http://www.club-france.md)



CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE FRANCE MOLDAVIE

## Cycle commercial

### NEGOCIER EFFICACEMENT: Tehniques avancées de négociation

Formateur : Emil STRUNC, consultant expert en gestion de conflits par la Négociation

Cette formation a comme objectif principal l'optimisation de la performance en négociation :

- Comprendre et utiliser le processus de négociation, quel que soit le domaine d'activité ou la fonction
- Identifier les points de blocage d'une négociation et maîtriser les outils nécessaires pour améliorer la négociation
- S'exercer à négocier dans un environnement sûr.

#### Contenu :

Les points clés d'une bonne **PREPARATION** à la négociation  
Comment partager et échanger les **INFORMATIONS**  
Prendre conscience et bien gérer les émotions durant les négociations  
L'impact d'un bon échange d'informations  
Assurer une base solide pour la construction d'une **PROPOSITION**  
Comment construire une **PROPOSITION**  
Comment répondre à une proposition  
Comment rester attentif et avoir les idées claires durant les négociations difficiles  
Opportunités de **FINALISATION** et techniques de finalisation  
Comment gérer un **ACCORD**, ses suites et sa **PERENNITE**

**Dates** :- 2 novembre 2011 (formation en anglais)  
- 3 novembre 2011 (formation en français)  
- 4 novembre 2011 (formation en anglais)

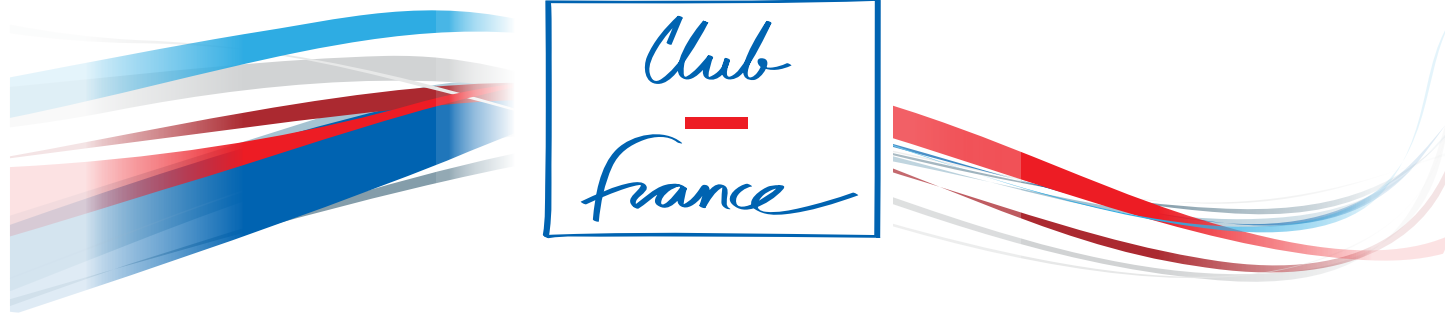
**Lieu** : CCI France Moldavie

**Durée** : un jour (8H00-18H00)

**Nombre de participants** : 12 personnes maximum

**Tarif** : 1400 lei MDL pour les membres de la CCIFM / 1650 lei MDL pour les non-membres  
(le prix inclut la formation, la documentation, les pauses-café et le lunch).

*Le nombre de places étant limité, nous vous remercions de déposer votre demande dès que possible. Votre inscription sera validée à la réception de votre règlement. Pour toute information complémentaire veuillez nous contacter par téléphone (+373 22 23 32 98) ou par courriel (direction@club-france.md).*



## CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE FRANCE MOLDAVIE

### Emil STRUNC



**Emil STRUNC** est consultant expert en gestion de conflits par la Négociation.  
Il est diplômé « Major de Promotion » de l'Université Jean Moulin de Lyon.  
Il est titulaire d'un MBA et d'un DESS en management & résolution de conflits..

#### Expertise :

Une longue carrière dans le commerce international et le secteur bancaire lui a permis d'acquérir une maîtrise avancée des techniques de négociation qu'il a partagées avec un grand nombre de dirigeants d'entreprises en Europe, Afrique, Asie et Moyen-Orient.

Il a, lors de ses nombreux déplacements dans des régions culturellement différentes, conseillé et coaché des cadres d'entreprise, des banquiers et des avocats sur les stratégies de négociation. Il a aidé des organisations à conclure des accords mutuellement profitables avec des clients, des fournisseurs, des syndicats et des associés lors d'opération de fusion et d'acquisition.

Il a également accompagné des équipes de Négociateurs dans la résolution de conflits commerciaux, légaux et financiers.

Son expérience Internationale et multiculturelle est aujourd'hui mise à la disposition d'un grand nombre d'entreprises multinationales.

Ayant observé une multitude de négociations commerciales, financières et légales riches d'enseignements, il les a analysées en détail et en a tiré des conclusions qu'il a regroupées dans le principe du « **Cheminement structuré** », fondement des séminaires **Pearl & Clark** riches en recommandations pratiques très pertinentes !

Au cours de sa carrière de consultant, Il a animé un nombre important de séminaires pour des cadres et dirigeants d'entreprises multinationales dont :

SIEMENS

National Bank of Kuwait

PERNOD RICARD

DUBAI DUTY FREE

THALES

AL RAJHI BANK

LEO BURNETT

CREDIT DU NORD

JOHNSON & JOHNSON NBK

KUWAIT FINANCE HOUSE

IBQ International Bank of Qatar

HALLIBURTON