

Négociation d'affaires: Quels dispositifs pour réussir ?



OBJECTIFS DU COURS

A l'heure du tout négociable, au-delà du talent et de l'expérience la possibilité de s'appuyer sur des connaissances juridiques et des techniques de négociation éprouvées renforce ses avantages comparatifs tout en augmentant son confort de travail. Une journée de formation interdisciplinaire et interactive pour :

- Permettre à chacun de calibrer sa pratique professionnelle en évaluant ses ressources personnelles et ses connaissances techniques.
- Apprendre à cadrer les aspects éthiques, sociaux et culturels d'un processus de négociation.
- Savoir choisir les options juridiques, comprendre les clauses d'un contrat de négociation.
- Etre sensibilisé aux risques, responsabilités et sanctions liées aux transactions.
- Elargir sa perception des stratégies comportementales.

PUBLIC CIBLE

Ce séminaire s'adresse particulièrement aux chefs d'entreprises, aux responsables de département juridique, aux directeurs en charge de projets d'acquisition, de cession ou de partenariat et à toute personne appelée à conduire régulièrement des négociations commerciales pour son propre compte ou celui d'une société.

CONTENU

- Introduction
- Identification et perception des enjeux
- Cadre juridique de la négociation (Pourparlers, accord de confidentialité, lettre d'intention, memorandum of agreement)
- Approche des difficultés par des cas pratiques
- Choix des techniques, évaluation des stratégies comportementales (Suis-je à l'aise dans un processus de négociation, suis-je capable de conduire le jeu, les questions d'éthique, de mensonge et dissimulation)
- Risques, responsabilité et sanctions
- Simulation interactive d'une négociation commerciale

ENSEIGNANT(S)

Chantal Aubort Jaccard est fondatrice et CEO d'ECODROITCONSEILS. Master en droit et MAES de l'Institut Européen de Bâle. Professeur de droit durant plus de dix ans. A travers sa pratique professionnelle, elle a développé une large connaissance des best practices en matière de négociation commerciale (M&A, Joint venture). Elle s'est également spécialisée dans la résolution extrajudiciaire des litiges inter et intra-entreprises.

Me Nicolas Kuonen est Docteur en droit, LL.M. (Yale University), avocat admis aux barreaux de Genève et New York. Actuellement chargé de cours à la Faculté de droit de l'Université de Fribourg et avocat au sein de l'étude Ducrest Heggli Avocats LLC, à Genève, Nicolas Kuonen est l'auteur de plusieurs publications sur les négociations, dont sa thèse de doctorat consacrée à la responsabilité précontractuelle. Il bénéficie d'une large expérience de la pratique juridique des négociations aussi bien dans le conseil que dans le contexte de procédures judiciaires.