

<u>Intitulé :</u>	R4 _ PSYCHOLOGIE ET NEGOCIATION DANS LE CADRE D'UNE REPRISE DE SOCIETE (2 j)
<u>Public visé:</u>	Porteur d'un projet de reprise de société
<u>Pré-requis :</u>	Avoir fait le point sur ses besoins personnels.
<u>Objectifs pédagogique:</u>	<ol style="list-style-type: none">1. Connaître la psychologie de la relation cédant – repreneur2. Identifier les points de négociation cédant - repreneur
<u>Compétences visées:</u>	<ol style="list-style-type: none">1. Définir les critères de choix de la société à reprendre2. Rédiger sa lettre de cadrage
<u>Déroulé de la formation :</u>	Introduction à la formation <ol style="list-style-type: none">1. Psychologie du cédant2. Psychologie du repreneur3. La préparation de la négociation4. La négociation multipolaire5. Cas pratiques. Conclusion
<u>Moyens pédagogiques Techniques et d'encadrement :</u>	Apports théoriques, échange d'expérience, cas pratiques. Trame de lettre de cadrage Formateur : consultant en transmission / reprise
<u>Organisation :</u>	Présentiel. Apports théoriques au groupe par le consultant formateur.
<u>Effectif :</u>	à partir de 6
<u>Lieu :</u>	Agglomération nantaise, possibilité de réaliser la formation sur site.
<u>Durée :</u>	2 journées = 4 X 3,5 heures