

Théorie des Jeux et Négociations

Objectif :

- Être capable d'appliquer la stratégie des jeux à vos affaires pour tout gagner et ne pas tout perdre.

Participants : Avant vente, commerciaux, Directeur commerciaux, consultants ...

Durées proposées : ½ journée en présentiel ou distanciel.

Prérequis : aucun.

Délai de mise en place de la formation : 3 à 6 semaines (à valider en fonction du projet)

Modalités d'évaluation : évaluation à chaud en fin de formation.

Méthode mobilisée : cas concrets, mises en situation, partage d'expérience.

Accessibilité : nos formations sont adaptées à tout public.

Intervenant :

Bruno F. : Architecte de formation, en 2000, il crée une société de conseil (VIP GAMING) et compte parmi ses clients, l'Aviation Club de France, ainsi que des prestigieux établissements de jeu dans le monde (Bellagio, Venetian, MGM Mirage, Taj Mahal). Champion du monde de poker en tête à tête en 2001 et détenteur de nombreux titres internationaux, il entame une carrière de consultant de poker dès 2000. Il devient en 2007 présentateur et commentateur télé. En 2008, il lance un magazine de poker : Poker52. Le « Live Time Achievement Award », lui est décerné en 2009 par le jury des « European Poker Awards », récompensant ainsi autant sa carrière de joueur que son action pour le développement du poker en France. Déjà intronisé dans le European Poker Hall of Fame en 2004, il est nommé 4 années pour le WSOP Poker Hall of Fame (2014, 2015, 2016 et 2018).

Programme de la formation :

Avant le workshop : Envoi de liens vers des vidéos de parties emblématiques pour pré-informer les participants.

1. Accueil des participants en salle, tour de table de présentation des participants.
 - ✍ Présentation des objectifs.
2. Intro au Poker : le poker la stratégie des jeux pour tout gagner et ne pas tout perdre (Rappel des Règles, Observation, Mesure du risque, Stratégies, Exécution, Montrer ou cacher ses émotions, Bluff ou pas bluff).
3. Le parallèle avec le jeu des affaires : Application aux phases de :
 - Profils psychologiques : risk averse / gambler ...
 - Détection de projet / prospection.
 - Négociation interne.
 - Négociation externe.
4. Jouer un contrat réel.
5. Debrief et plans d'actions.

VISITEZ NOTRE SITE: WWW.E-BDA.COM

Ce qu'en pensent nos clients

« L'analyse psychologique est intéressante pour savoir quels types d'actions on peut mener pour faire sortir les autres du jeu. »

« Excellent pour du team building et intéressantes transpositions possibles pour « jouer » nos négos. »

Fiche mise à jour le 23/06/2023

Nous contacter

Caroline HEITZMANN

- Tel: +33(0)6.83.20.93.13
- Email: caroline@e-bda.com

Sophie Le Gall-Garcia

- Tel: +33(0)6.72.77.04.81
- Email: slegallgarcia@e-bda.com