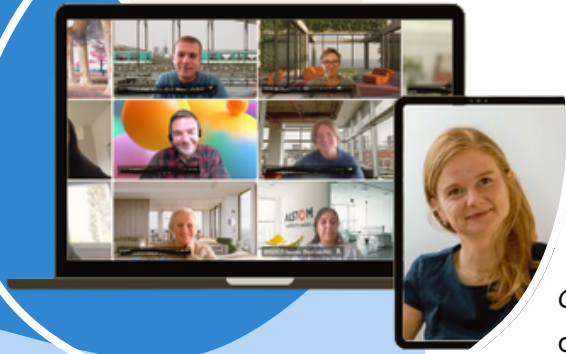


Cours de négociation



Cours de Négociation propose des formations et facilitation des ateliers **inter** et **intra-entreprises**, **en ligne et en présentiel**, entièrement conçues **sur mesure** selon vos enjeux et vos équipes.

Conversations Difficiles



Résultats Exceptionnels

Exemples d'interventions :

- la négociation commerciale pour **les acheteurs**,
- la négociation **multiculturelle**,
- la gestion des **conflits**,
- la **cohésion** d'équipe,
- la **prise de décision collective**.

Méthodes d'enseignement :

- Jeux de rôle en binômes et en groupes – étude de cas,
- Analyse de films pour stimuler l'apprentissage en imitant,
- Présentation des techniques par le formateur et leur mise en œuvre opérationnelle,
- Utilisation d'activités ludiques,
- Échange d'expérience participant/intervenant.

Les participants sont conduits à :

- Identifier de façon **émotionnellement dissociée** le défi et les opportunités, les difficultés et les **pièges**, les pratiques réussies et les erreurs permettant ainsi à des idées d'émerger et d'ouvrir la voie au succès,
- Prendre conscience de leurs **besoins** et émotions en jeu, ainsi que de leurs comportements individuels et collectifs,
- Tirer parti de leurs **ressources profondes** et les mettre en action.

Les débriefings et les conférences sont l'occasion pour la formatrice de proposer de multiples cadres méthodologiques pour développer des compétences et des pratiques avancées. Ils encouragent les participants à tirer parti de leur propre expérience, à élargir l'exploration de divers thèmes et problèmes, à discuter des moyens de transférer et d'intégrer l'apprentissage dans leur vie quotidienne opérationnelle.

Cours de Négociation

1704 rue du Louvre
27230 Fontaine la Louvet
Siret : 881865604 00022

+33 6 49 24 46 14

contact@**CoursDeNegociation**.fr
www.linkedin.com/in/mariakulas



Cours de négociation

Maria Kulas

Franco-Polonaise,
Négociatrice internationale
trilingue

Mon expérience internationale m'a permis d'accompagner des équipes et des directions dans les secteurs du luxe, du tourisme, de l'automobile, des médias et de l'agroalimentaire en proposant des approches structurées, fondées sur la **méthode P.O.V.E.R.®**

DIPLÔMES



Executive MBA – ESCP Europe
Paris 2020

Diplôme de master –
Project Management
& **International relations** –
Tischner European University
Krakow 2011 Paris 2020

Facilitatrice Certifiée –
Jagiellonian University
& Pathways 2018

Successful Negotiation –
Michigan University 2015

Consultante en **psychologie**
ayurvédique –
Agni Ayurveda 2024

J'ai développé une expertise solide en management des achats, en négociation et en communication **interculturelle**, avec des interventions menées en **Europe, en Australie et en Afrique**.
Mon rôle consiste à créer des espaces d'échanges efficaces où les équipes apprennent à **collaborer**, clarifier leurs enjeux et avancer ensemble.

En tant que stratégeste achats, j'ai conduit des analyses complexes et accompagné des projets de transformation digitale liés à **l'industrie 4.0**.

En tant que consultante, j'ai piloté un portefeuille annuel de **70 M€** et obtenu des **optimisations financières d'environ 15 % par an**, tout en consolidant les relations fournisseurs.

J'ai également piloté la création d'un établissement d'utilité publique conçu pour accueillir plus de 250 personnes, en assurant la **coordination d'équipe projet lancement**, des prestataires et la mise en service opérationnelle.

Forte d'expériences croisées côté conseil et côté achats, je comprends les dynamiques internes, la communication inter-services et les enjeux relationnels dans des environnements complexes. J'anime mes interventions en **français, anglais et polonais**, et je suis en mesure de gérer des interactions simples en allemand et en italien si nécessaire.

Cours de négociation

Bénéfices Concrets



CONDITIONS FINANCIÈRES

(le groupe max. de 12 personnes) :

- Les entretiens avec le responsable; la personnalisation de la formation; le support numérique : **gratuit**
- Les frais de formation : à discuter/ jour (TVA non applicable)
+ les frais de déplacement

RÉFÉRENCES



TÉMOIGNAGES

Cours de Négociation

1704 rue du Louvre
27230 Fontaine la Louvet
Siret : 881865604 00022

+33 6 49 24 46 14

contact@CoursDeNegociation.fr
www.linkedin.com/in/mariakulas

La facilitation était d'un niveau exceptionnel - en 14 heures, j'ai gagné en clarté et en maîtrise.

Je repars avec des outils concrets pour gérer les situations complexes.

Un apport solide et immédiatement utile. Une formation structurée, exigeante et très efficace.