

# EXECUTIVE NEGOTIATION TRAINING

12-13 Juin 2026

Une formation d'excellence offrant une expérience immersive et pratique, inspirée des modèles de négociation de Harvard et du MIT, destinée aux cadres et dirigeants impliqués dans des négociations stratégiques à forts enjeux.

## Public cible

Top & Middle Management : dirigeants, cadres supérieurs, managers et professionnels

## Points forts du programme

- **Simulations réalistes et en direct** : Issues de *Harvard Program on Negotiation*
- **Concepts fondamentaux et avancés de la négociation** : ZOPA, BATNA, MESO, tactiques psychologiques et stratégies gagnantes
- **Emotions et Négociations** : Rôle et gestion des émotions
- **Simulations basées sur l'intelligence artificielle** : découvrez comment l'IA transforme les pratiques de négociation



## Votre formateur

### Réda Guiri: Expert international en négociation

- Fondateur et CEO de RED A Consulting, Réda Guiri est classé #2 mondial au *MIT AI Negotiation Competition 2025*.
- Réda Guiri cumule plus de 20 ans d'expérience auprès de groupes **Fortune 500** tels que Toyota, Lexus, Nissan, Renault et Mitsubishi, sur plusieurs continents.
- Formé aux méthodes **Harvard for Negotiation**, certifié par **Cambridge Judge Business School GMCA**, il accompagne aujourd'hui les dirigeants et managers dans le développement de compétences de négociation, stratégie, leadership de niveau international..

## Contact & Informations

- [rh@esatek-engineering.com](mailto:rh@esatek-engineering.com)
- [o.elrhib@umi.ac.ma](mailto:o.elrhib@umi.ac.ma)

+212665850369

 Pour plus d'informations et vous inscrire, scannez le QR code

 Date limite : 15 mai 2026

**Nombre de places limité  
à 12 participants**

