

DEALMAKERS

échanges stratégiques & négociations à haut vol



Négociation constructive

Stratégie

Anticipation



SERIOUS GAME



10TORSIONS
ÉVÉNEMENTS INSOLITES
DEPUIS 2006



2h



5 à 35+



intérieur / extérieur



FR / EN

DEALMAKERS

échanges stratégiques & négociations à haut vol



THÈME

Plongez dans l'univers d'un grand hub international où chaque équipe incarne un investisseur visionnaire.

Identifiez les opportunités, négociez des **accords gagnant-gagnant** et bâtissez votre empire.

Stratégie, équilibre et **anticipation** feront la différence entre bons négociateurs et véritables **dealmakers**.

AVANTAGES & EXPÉRIENCE

- Une approche ludique pour apprendre et expérimenter
- Une ambiance immersive et rythmée qui stimule la prise de décision
- Une compétition saine et positive favorisant la collaboration
- Un cadre propice à la cohésion et au leadership partagé

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Développer une négociation constructive et efficace
- Élaborer des stratégies d'alliance ou de confrontation
- Mobiliser les profils complémentaires dans l'équipe
- S'adapter à un marché en évolution rapide

CONDITIONS TECHNIQUES

- Une grande table centrale pour l'aéroport.
- Un lieu permettant de réunir tous les participants.
- Un écran ou vidéoprojecteur HDMI incluant le son.

DESCRIPTION DU DÉROULÉ

À chaque tour, les **opportunités** se multiplient : nouveaux emplacements, nouvelles licences de marques, mais hélas vous avez rarement ce que vous espériez : il faut donc négocier avec vos concurrents ! Les équipes doivent anticiper, négocier, conclure, et **s'adapter** à un marché mouvant et concurrentiel. Au fur et à mesure, **les choix se complexifient**. La négociation avec le syndicat entre en jeu. Dans cet univers où **tout se négocie**, de la valeur d'un emplacement à l'appui d'un concurrent : les plus habiles deviendront les véritables *Dealmakers* !



10TORSIONS
ÉVÉNEMENTS INSOLITES
DEPUIS 2006