



Jan Potgieter est le fondateur et le PDG de « l'Académie Européenne de Négociation » (The Negotiation Academy Europe), une entreprise de conseil et de formation en négociation internationale, basée à Londres. « The Negotiation Academy » Europe fédère les meilleurs experts en négociation dans le monde.

En recherche perpétuelle d'optimisation des meilleures pratiques de négociation, Jan a développé une approche de la négociation qui cherche à formaliser les fondamentaux de la « négociation corporate » dans les grandes organisations internationales. Après avoir pris la mesure des réalités organisationnelles en entreprise, Jan a su établir des passerelles efficaces entre les impératifs organisationnels et la création de valeur durable, en concevant, ou en remodelant les approches commerciales et les stratégies de négociation de l'entreprise, adaptées à son environnement.

Jan possède un MBA de Négociation Internationale sous la conduite de professeur Manie Spoelstra. Architecte des meilleures pratiques dans ce domaine, entrepreneur ambitieux sachant s'adapter aux besoins des marchés les plus difficiles, Jan est capable de générer des résultats rapides et durables, d'identifier les meilleures stratégies de négociation et permettre ainsi à ses clients de consolider et développer leur position sur le marché !

Jan a débuté sa carrière dans les services financiers en qualité broker et de planificateur financier certifié. Excellant dans un certain nombre de fonctions clés au sein d'organisations internationales, il a souvent largement dépassé ses objectifs ! Dans toute sa carrière, il a fait preuve d'un talent particulier pour relever les défis de bon nombre de marchés, même très concurrentiels.

Le second défi professionnel de Jan a été le secteur des nouvelles technologies de l'information et de la communication (NTIC). Après avoir débuté comme Chef des Ventes dans l'environnement complexe de logiciels intégratifs d'entreprises, il a été nommé Directeur Général et Chef des Ventes du secteur public pour un grand intégrateur global de systèmes. Ses compétences et son expérience en négociation proviennent de négociations internationales de très haut niveau qui s'évaluent en milliards de \$!

Jan a mené bon nombre de négociations internationales de haut niveau avec en complément, la dimension interculturelle. Il est actuellement basé en Europe, mais il a exercé ses fonctions aux Etats-Unis et en Afrique du Sud. Il a un intérêt particulier pour les négociations interculturelles complexes et les défis impossibles à relever !

En complément des séminaires de négociation qu'il anime en entreprise, Jan assure des missions de conseil stratégiques dans de nombreux groupes internationaux.