

Négociation : pratiques et outils au quotidien (CEGOS)

Terrain

Les + de cette formation

Alternance d'apports théoriques et d'échanges avec exercices pratiques et mises en situation
Points forts :

- Des entraînements réguliers : la formation est ponctuée par des simulations de situations de négociation.
- Une formation qui intègre les situations apportées par les stagiaires.
- Vous disposerez d'outils d'analyse pour améliorer votre efficacité de négociateur .
- Inclus des modules e-learning à distance, de 30 minutes chacun accessibles pendant 1 an.

Tarif : 755 € HT

Durée : 14h

Pour qui ?

Cadre opérationnel, fonctionnel, manager et chef de projet et toute personne vivant au quotidien des situations de négociation interne et externe.

Pré requis

Cette formation ne nécessite pas de prérequis mais l'implication personnelle est un élément fort de la réussite.

Objectifs de formation

Intervenir efficacement lors de ses négociations, quelles que soient les situations : avec son équipe, ses clients, sa hiérarchie, ses fournisseurs.

Programme détaillé

- Mieux connaître son style de négociation pour être plus flexible
- Préparer sa négociation : une phase stratégique et tactique
- Maîtriser les étapes clés de la négociation
- Conclure, s'accorder et organiser l'après négociation
- Traiter les situations difficiles et conflictuelles
- S'entraîner activement à mieux négocier

Moyens pédagogiques

Salle de formation équipée de moyens pédagogiques
Documentation remise à chaque participant

Observations

23€ par repas

Responsable pédagogique

Formateur(s) confirmé(s) spécialiste(s) du domaine.

Prochaine(s) session(s)