

LA NÉGOCIATION

90 minutes

Prix: sur demande

Renseignements

Tél. +41 22 732 51 11
Lu-Ve de 8h30 à 12h00
et de 13h00 à 17h00

DÉFINITION

Obtenir ce que l'on vous demande exige une approche stratégique. Ce module se centre sur les types de négociations, leurs implications, ainsi que l'apprentissage de techniques simples utilisées lors de négociations difficiles.

PUBLIC CIBLE

Toute personne confrontée à des situations conflictuelles et ayant besoin d'outils pour mieux les gérer.

OBJECTIF GÉNÉRAL

- connaître les différentes approches de la négociation
- préparer une négociation en fonction de ses besoins
- savoir se décentrer et évaluer la situation en fonction du parti opposé

PRÉ-REQUIS POUR SUIVRE CETTE FORMATION

Aucun

MÉTHODE DE TRAVAIL

exercices pratiques individuels

CONTENU DU COURS LA NÉGOCIATION