

## TECHNIQUES DE NÉGOCIATION

### DÉFINITION

Dans une négociation réussie, tout le monde gagne ! Lorsqu'il s'agit de négocier, avez-vous vraiment la capacité de réaliser des négociations win-win ?

Cet atelier interactif donnera aux participants une boîte à outils pleine de trucs et astuces à mettre en oeuvre quand vous serez confronté à une négociation !

### PUBLIC CIBLE

Chef d'équipes, directeurs de département, chef de réception ou toute personne travaillant dans la vente, au service client, dans la finance, les achats, ou les ressources humaines.

### PRÉ-REQUIS POUR SUIVRE CETTE FORMATION

aucun

### MÉTHODE DE TRAVAIL

Modulaires, ces formations alternent apports théoriques, jeux interactifs, discussions de groupe et fiches pratiques.

### CONTENU DU COURS TECHNIQUES DE NÉGOCIATION

Apprendre les différents styles de négociation et déterminer lequel vous correspond le mieux.

Apprendre à structurer vos négociations.

Développer vos compétences et votre assurance dans vos négociations.

Appliquer un style de communication en négociation.

Appliquer les techniques d'influence appropriée.

Comprendre et appliquer des négociations win-win.

### DURÉE ET PRIX

Durée: 1 à 2 jours

Prix: CHF 2400.-