

TECHNIQUES DE NÉGOCIATION

1 à 2 jours

CHF 2400.-

Renseignements

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

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

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* !

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*.