

# PROGRAMME DÉTAILLÉ ET MODALITÉS

## Le Programme "Nego & Impact" :

### **Partie 1 : Développez votre communication impactante**

- Comprendre les bases d'une communication claire et persuasive.
- Structurer vos idées pour capter l'attention de vos interlocuteurs.
- Ateliers pratiques : Présentez votre projet en 2 minutes (pitch elevator).

### **Partie 2 : Maîtrisez les bases de la négociation efficace**

- Les 5 erreurs fatales à éviter en négociation.
- Techniques pour défendre vos tarifs sans compromettre la relation client.
- Jeux de rôle : Négocier un contrat avec un client exigeant.

### **Partie 3 : L'art de la persuasion et de l'influence**

- Apprenez à convaincre avec authenticité et alignement.
- Stratégies pour surmonter les objections et construire des accords gagnant-gagnant.
- Simulation : Convaincre un investisseur ou partenaire stratégique.

### **Partie 4 : Relations stratégiques et leadership**

- Construire et maintenir des partenariats solides.
- Gérer des situations difficiles avec calme et assurance.
- Plan d'action personnalisé : Établir vos objectifs concrets post-formation.