

FORMATION
NEGOCIATION DIFFICILE
DE L’AFFRONTMENT A LA COOPERATION
NIVEAU 2

OBJECTIFS

- Transformer son adversaire en partenaire
- Acquérir les tactiques et réflexes menant à la coopération
- Éviter les pièges et mauvais tours
- S’entraîner à établir une stratégie et posture gagnante

PROGRAMME

2 jours

- MAITRISER LES FONDAMENTAUX DE LA NEGOCIATION :
 - Définir les éléments clés d’une négociation
 - Identifier les différentes stratégies de négociation
- ANALYSER SES NEGOCIATIONS POUR MIEUX LES MAITRISER :
 - Repérer et Maitriser les processus
 - Maitriser l’ensemble du processus de négociation
 - S ’appropriier les techniques des négociateurs efficaces
- S ENTRAINER A NEGOCIER EN SITUATION DIFFICILE
 - Repérer les techniques de Manipulation
 - Gérer les blocages
 - Utiliser la stratégie du contournement
 - Déjouer les mauvais tours
- BATIR SON PLAN DE PROGRESSION

Pédagogie

- Du concret : simulations et exercices pratiques
- Des partages d'expériences
- Des apports théoriques et des illustrations concrètes
- Une formation dispensée par un expert

3 formats possibles

- Distancié : zoom ou autre (à définir ensemble)
- Présentiel : dans vos locaux
- Présentiel : dans nos locaux

Public et pré-requis

Cette formation est destinée à toute personne souhaitant améliorer ses compétences en matière de négociation. Aucune connaissance particulière n'est requise.

Participants

Groupe de 6 à 10 personnes

Financement

Un financement allant jusqu'à 100 %

- pour les entreprises : possibilité d'obtenir un financement de la formation par votre OPCO
- pour les particuliers : cette formation peut être prise en charge par votre CPF
⇒ vérifiez avec nous

Tarif H.T.
Sur demande

contact@pncconseil.com

06 65 70 84 03