

FORMATION
NEGOCIATION EFFICACE
NIVEAU 1

OBJECTIFS

- MAITRISER LE PROCESSUS de négociation
- Développer des PARTENARIATS DURABLES
- Maximiser ses GAINS

PROGRAMME

2 jours

- DECOUVRIR LES FONDAMENTAUX DE LA NEGOCIATION :**
 - Définir la négociation : principes et objectifs
 - Identifier les différentes stratégies de négociation
- DEVELOPPER UNE STRATEGIE GAGNANTE :**
 - Maitriser les éléments clés d'une stratégie de négociation coopérative
 - Maitriser l'ensemble du processus de négociation
- CONDUIRE DES NEGOCIATIONS PLUS COMPLEXES :**
 - Eviter les pièges
 - Gérer les situations difficiles et blocages
- OPTIMISER SA COMMUNICATION POUR NEGOCIER DES ACCORDS BENEFIQUES :**
 - Développer une Communication et une Relation constructive
 - Comprendre l'impact des émotions, perceptions et biais cognitifs
- DECOUVRIR LES PROFILS DE NEGOCIATEURS :**
 - Identifier son style pour mieux négocier
 - Appréhender le style de ses interlocuteurs

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@pnconseil.com

06 65 70 84 03