

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.

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*.

Méthode de travail

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

Durée et prix

1 jour

CHF 2400.-

Pré-requis

aucun