

NEGOCIATION GAGNANTE

L'objectif général

Apprendre les outils et astuces pour conclure une négociation et pérenniser la relation

Les objectifs spécifiques

- Préparer des arguments pour entrer en négociation de façon structurée
- Identifier la bonne orientation stratégique
- Développer un savoir-faire pour transformer les situations d'affrontement en opportunités

La cible

Toute personne qui souhaite développer son potentiel de négociateur

Les plus de la formation

- Exercices, auto-diagnostique, étude de cas, jeux de rôle
- Evaluation des acquis en amont, pendant et en aval de la formation

Durée de formation: 02 jours