

NÉGOCIATION

0,5 jour – 4 heures



Savoir vendre ses idées ou s'affirmer et convaincre en impliquant et respectant les autres sont des compétences clés dans de nombreux métiers.

Ce module vous propose une approche pragmatique des clés de réussite en matière de négociation.



PRÉREQUIS, PUBLIC CIBLE

- Aucun
- Tous publics



MODALITÉS

- ½ journée (4 heures)
- Délai d'accès : voir calendrier ou sur demande
- Présentiel (locaux KERFOR ou client) ou Distanciel
- Accessibilité PMR garantie



TARIF

- 300€ HT par participant
- 4 à 8 participants



CONTACT

Matthieu GRENOT
contact@kerfor.fr



OBJECTIFS

- Adopter la bonne posture pour atteindre son objectif en préservant la relation
- Préparer ses négociations avec efficacité
- Mener ses négociations pour aboutir à une conclusion mutuellement satisfaisante
- Gérer les situations de blocage en négociation et sortir des situations tendues



PROGRAMME

- Introduction
- Négociation, de quoi parlons-nous ?
- Se préparer à négocier
- Agir à la table des négociations



NOTRE MÉTHODE

Outils / Moyens

- Ice Breaker pour susciter la participation active des stagiaires
- Alternance d'apports théoriques et d'exercices de mise en situation pour chaque chapitre
- Nombreux échanges à partir des préoccupations des participants

Évaluation

- Quizz
- Auto-évaluation de la progression par le stagiaire

Repartez avec...

- Support de formation