

L'INTELLIGENCE DE LA NÉGOCIATION

Préparer et conduire ses négociations

Enjeux de la formation:

- Permettre aux Négociateurs d'acquérir l'ensemble des outils et techniques nécessaires à la préparation et à la conduite de leurs négociations commerciales leur permettant d'accroître CA et marge.

Objectifs pédagogiques :

- Savoir préparer une négociation en déterminant les objectifs pertinents
- Identifier la tactique à mettre en œuvre
- Anticiper les demandes clients
- Maîtriser le jeu du pouvoir à la table de négociation
- Augmenter sa capacité de résistance

Animation pédagogique :

- **Pendant :** Une alternance entre exposés et exercices pratiques sur des cas Société
50% du temps consacré aux jeux de rôles

Durée

- Formation de 1 +1 jour se déroulera APRES le module e-learning

L'INTELLIGENCE DE LA NÉGOCIATION

Préparer et conduire ses négociations

Prérequis :

- Pas de prérequis.

Compétences et aptitudes :

- Les compétences acquises durant cette formation sont directement transposables dans votre activité professionnelle.

Modalités d'évaluation :

- Mises en situation, quiz, QCM, évaluation de fin de stage.

Modalités et délais d'accès à la formation:

- Personnes en situation de handicap / Formations intra-entreprise : pour toute demande nous contacter avec le lien ci-dessous.
- Votre demande sera étudiée et nous prendrons contact avec vous dans un délai de 48 heures. Pour vous inscrire à une formation [cliquez ici](#) ou directement sur la page [contact](#).

Tarif :

- Sur demande un devis vous sera envoyé.