

L'INTELLIGENCE DE LA NÉGOCIATION

Préparer son mental à la négociation

Enjeux de la formation:

- Permettra aux Négociateurs de comprendre grâce aux Neurosciences d'où vient le stress et d'apprendre à le maîtriser pour être plus performants lors de leurs négociations.

Objectifs pédagogiques :

- Comprendre comment fonctionne le stress et les 4 modes mentaux
- Identifier et préciser ses propres sources de stress.
- Utiliser les outils de base permettant d'affronter des situations stressantes
- Étendre ses capacités d'adaptation à des situations nouvelles ou imprévues.

Animation pédagogique :

- Apports de connaissances neuro psychologiques (30% de la durée de la formation) ; phases de mises en situations "réelles".
Sessions en grand groupe et en petits groupes.

Durée

- Formation de 1 journée

L'INTELLIGENCE DE LA NÉGOCIATION

Préparer son mental à la négociation

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.