



INSCAE

TECHNIQUES DE NÉGOCIATIONS COMMERCIALES

Aucune description

Niveau : Intermédiaire

Prix : à partir de 0,00 Ar HT

Durée : 5 jours | 30 heures

Place : personnes

Sessions

Objectifs de cette formation

- Faire acquérir au participant une capacité de réflexion dépassant le cadre habituel de la routine.
- Développer chez le participant une aptitude à manier, à influencer ses interlocuteurs (collaborateurs, partenaires, adversaires) par l'acquisition d'un savoir-être, d'un savoir et d'un savoir-faire.
- Mettre à la disposition du participant un guide rationnel de la vie pratique et professionnelle, aisément et immédiatement applicable

Programmes de cette formation

- - TECHNIQUES DE NÉGOCIATIONS COMMERCIALES

THÈME 1 : MÉTHODOLOGIE DE LA NÉGOCIATION

THÈME 2 : CONNAISSANCE DU COMPORTEMENT HUMAIN

THÈME 3 : THÉORIE DES BESOINS EN NÉGOCIATION

THÈME 4 : MÉTHODES, STRATÉGIES ET TACTIQUES

THÈME 5 : TECHNIQUES DE COMMUNICATION ORALE

THÈME 6 : NÉGOCIATIONS INTERCULTURELLES