

NÉGOCIER DE MANIÈRE PROFESSIONNELLE

Aucune description

Niveau : Avancée

Prix : à partir de 0,00 Ar HT

Durée : 3 jours | 72 heures

Place : personnes

Sessions

Objectifs de cette formation

- Travailler sur la dimension comportementale en négociation
- Acquérir les bons automatismes pour « se préparer à réussir sa négociation »
- Développer les bonnes stratégies de négociation
- Optimiser la conduite et le suivi d'une négociation

Programmes de cette formation

- - NÉGOCIER DE MANIÈRE PROFESSIONNELLE

Processus global Fixation de ses objectifs Marge de manœuvre Stratégie « technique » Choix stratégiques Profils comportementaux Offre en négociation Alternative et contrepartie Amortissement tensions compromis Manipulation/déstabilisation

? 4 approches possibles

? Objectifs interlocuteur

? Schéma heuristique

? Les fonctions des 4 C

? Stratégie comportementale

? Questions classiques

? Argumentation

? Concession

? Techniques

? Positions et enjeux

? Objectifs et limites

? Priorisation objective

? Niveau tactique

? Positions de vie

? Reformulation

? Objections

? Compromis

? Finalisation accord