NEGOCIER GAGNANT EN TOUTES CIRCONSTANCES COLLABORATEURS

par Philippe BUCHY

FORMATEUR/TRICE

L'intervenant, Philippe BUCHY, est co-gérant de salles de sport, formateur, coach en développement commercial, également enseignant à sup de co Grenoble.

OBJECTIFS, BENEFICES

• Comprendre et maîtriser les facteurs clés de succès dans la négociation.
• Développer sa capacité à négocier dans tous les domaines.

CONTENU, PROGRAMME

• Comprendre les principes clés d'une négociation réussie pour agir efficacement.
• Connaître les types de négociation et les conduire en fonction de l'objectif à atteindre.
• Préparer une négociation pour pouvoir anticiper et s'adapter.
• Prendre conscience de l'importance de la dimension relationnelle dans la négociation et de l'impact de son comportement sur la position de l'autre.
• Mettre en évidence les ressources et compétences de négociateur de chacun.
• Progresser naturellement vers l'objectif de la négociation : savoir dire oui et savoir dire non sans compromettre ses intérêts.
• Aborder les situations difficiles : « que faire si…»

METHODE ET OUTILS PEDAGOGIQUES

• Apport de modèles pratiques, directement orientés vers l'efficacité opérationnelle.
• Mise en situation dans des sketches de négociation :
• Jeux de rôle construits avec les participants à partir de leurs situations de négociation réelles.
• Enregistrement vidéo, analyse et décodage des enregistrements, mise en évidence des comportements efficaces et recherche d'alternatives aux comportements inefficaces.

FORUM COLLABORATEURS JUIN 2019 **2 jours 14 heures** **480.00 € HT / 576.00 € TTC**