COMMUNICATION

Techniques de négociation.

Dans une négociation réussie, tout le monde gagne ! Lorsqu'il s'agit de négocier, avez-vous vraiment la capacité de réaliser des négociations *win-win*?
Cet atelier interactif donnera aux participants une boite à outils pleine de trucs et astuces à mettre en oeuvre quand vous serez confronté à une *négociation.*

DURÉE	EN ENTREPRISE	LIEU	PRÉREQUIS
1 jour	**CHF 2'400.–** Forfait pour le groupe	**Chez vous ou à Carouge** Dans vos locaux ou dans nos salles	**Aucun**

Programme

- Apprendre les différents styles de négociation et déterminer lequel vous correspond le mieux.
- Apprendre à structurer vos négociations.
- Développer vos compétences et votre assurance dans vos négociations.
- Appliquer un style de communication en négociation.
- Appliquer les techniques d'influence appropriée.
- Comprendre et appliquer des négociations *win-win*.

Pour qui ?

Chef d'équipes, directeurs de département, chef de réception ou toute personne travaillant dans la vente, au service client, dans la finance, les achats, ou les ressources humaines.

Méthode

Modulaires, ces formations alternent apports théoriques, jeux interactifs, discussions de groupe et fiches pratiques.