Dirigeants, entraînez vous à négocier

Maîtrisez les règles d'or de la négociation

Ce que vous apprendrez

"Tout se négocie" : cet adage est particulièrement vrai pour un dirigeant. En interne avec les collaborateurs ou les syndicats, comme en externe avec les clients ou les fournisseurs, vous êtes amené à négocier.
Cette solution vous apporte les clés et postures pour réussir vos négociations.

Objectifs

- Maîtriser les règles d'or de la négociation
- S'entraîner à négocier

Pour qui ?

Dirigeants, membres de comités de direction, cadres supérieurs non commerciaux

Points clés

- Comment raisonnent les meilleurs négociateurs ?
- Renforcer son pouvoir de conviction et d'influence
- Adopter une stratégie gagnant/gagnant
- Les 5 règles d'or de la négociation
- Négocier en toute circonstance : avec un client, un fournisseur, un collaborateur, un syndicat…
- Faire face aux situations de tension
- Déjouer les pièges des négociateurs

Formation présentielle

Durée conseillée
2 jours

Les + pédagogiques

- ***Formation concrète*** *qui apporte les meilleures techniques*
- ***Pédagogie active*** *: nombreux échanges et entraînements, mises en situation filmées*
- ***Approche globale de la négociation*** *: la formation aborde les différentes situations de négociation auxquelles les dirigeants sont confrontés*