

Développer ses capacités de négociation

OBJECTIFS DE LA FORMATION

A l'issue de cette formation, les stagiaires auront développé les capacités suivantes :

- Les principes de la négociation
- Identifier ses besoins, objectifs et limites
- Définir la zone d'accord possible dans une négociation
- Se mettre dans une écoute active
- Tenir ses positions sur une part non modifiable

METHODE

Au cours de cette formation, seront abordées les thématiques suivantes :

- Négocier c'est prendre en compte les besoins de l'autre
- Identifier ses besoins, ses objectifs et ses limites
- Se mettre en position d'observateur pour apprécier ce qui se joue dans la relation entre les négociateurs
- Savoir dire non
-

La durée de cette formation est de 3h.

La formation aura lieu en salle avec des groupes de 5 à 10 personnes.

Les supports visuels et papier seront fournis.

PRE-REQUIS

Occuper un poste de manager depuis moins de deux ans ou se préparer à cette prise de poste.

EVALUATION

Un questionnaire sera proposé en fin de session. Les résultats du questionnaire seront transmis au commanditaire de la formation.

ACCESSIBILITE

Manager ou dirigeant

En situation de handicap, prendre contact pour définir les adaptations par les formateurs et modalités d'accès.

TARIFS

Sur devis

Tarifcation modulée pour l'inscription à plusieurs formations, voir conditions sur le site.

DELAI D'ACCES

Proposition de devis dans les 15 jours suivant la demande.

Réalisation au plus tôt le mois suivant l'acceptation de la proposition.

CONTACT

contact@formationsmii.com

FORMAT

En présentiel ou format mixte

Lieu de formation : Grenoble ou Chambéry, sur site

PLUS D'INFOS

Site web de nos parcours