



Stratégies et tactiques de négociation

| | |
|--|---|
| Objectifs : Comprendre ses atouts et faiblesses en négociation. Mettre en place des stratégies de négociation. Maîtriser les tactiques de négociation. | Personnes concernées Toute personne devant gérer des conflits. |
| PROGRAMME | Pré -requis Aucun. |
| → Préparation de la négociation <ul style="list-style-type: none">- Préparation- Négociation 3 C- Techniques de vente- Le temps- Techniques d'acheteur- Les solutions de repli et hypothèses | PEDAGOGIE |
| → Stratégie de négociation <ul style="list-style-type: none">- Principes d'achat- Négociable / non-négociable- Pressions- Stratégies de situation | Le Formateur Spécialiste de la sécurité et des relations interpersonnelles. |
| → Tactiques en négociation <ul style="list-style-type: none">- Tactiques de négociation- Tactique des signes de reconnaissance- Tactique des signaux- Tactique de l'encercllement | Méthode pédagogique Formation théorique et pratique. |
| | Intra entreprise Lieu de formation : dans la ville de votre choix. |
| | Inter entreprises à Paris, Lyon, Lille, Lisieux Tarif par personne. |
| | 2 jours |
| | 1 150 € H.T. |
| | Réf : SEC028 |

Organisme de formation PROFORMALYS – Formations Sécurité partout en France

Formation *Stratégies et tactiques de négociation*

Tél. : 01 48 74 29 45 - Mail : contact@proformalys.com - Fax : 01 48 74 39 98
Toutes les formations Sécurité de notre organisme de formation sur www.proformalys.com