

Maîtriser la négociation au quotidien

(Durée estimée : 21h)

Objectifs

Identifier ses points forts et ses points d'amélioration en situation de négociation.
Préparer ses négociations avec efficacité.
Mener ses négociations avec aisance et aboutir à une conclusion.
Mieux gérer les pressions et les pièges de la négociation et sortir des situations tendues.
Adopter la bonne posture pour atteindre son objectif.

Contenu de la formation

Au cours de cette formation vous apprendrez à :

- Préparer sa négociation : une phase incontournable
- Adapter son style de négociation pour être plus flexible
- Maîtriser les étapes clés de la négociation
- S'entraîner à négocier et verrouiller les engagements des négociations tendues
- Traiter les négociations difficiles et conflictuelles
- Définir son plan d'action pour ses prochaines négociations

Moyens pédagogiques

Cours théoriques et personnalisés par un formateur.
Jeu de rôle et mise en situation.

Moyens techniques

Salle de formation ou ordinateur disposant d'une connexion internet

Modalités d'encadrement

Face à face ou à distance avec un formateur

Evaluation des acquis

Cas pratiques en fin de formation

Pré-requis

Aucun

Public visé

Directeur, cadre, chef de projet.

Effectif

de 1 à 8 participants

Tarif

3 600 € HT

Tarif indicatif. Nous consulter pour un devis personnalisé.

Modalités d'accès

INTRA entreprise

Délais d'accès

1 jour(s) ouvré(s)

Sanction de la formation

Attestation de suivi de formation

Accessibilité

Formation accessible aux personnes à mobilité réduite en présentiel ou en classe virtuelle. Pour plus de précision, nous contacter.

Contact

Campus26 — Cité numérique du Pensio, 4 rue du PNDF, 43000 Le Puy-en-Velay

Téléphone : 04 15 49 00 03

Courriel : contact@campus26.com

Mise à jour du programme : 31/03/2026