Art de la négociation gagnante

Objectifs pédagogiques

- · Découvrir les secrets de la négociation structurée et gagnante
- · Apprendre à transformer les obstacles de la négociation en opportunités
- · Découvrir les mots et formulations clés pour convaincre







Public Cible

- · Agents commerciaux
- Managers, négociateurs
- Chefs d'entreprises



Contenu de la formation

Les bases de la négociation gagnante

- Les facteurs clés de succès d'une négociation
- Le miroir du négociateur
- D'où vient l'influence positive?

La négociation gagnante en pratique

- Posture du négociateur
- Repérer les indices de flexibilité et éviter les pièges

- Méfiez-vous du «oui ». recherchez le
- « non »
- Les mots qui transforment toute négociation
- Techniques d'écoute et de persuasion

Conclure une négociation profitable

- Ce qu'il faut éviter
- What comes next?



Infos Pratiques



- · En ligne
- · 1 jour
- · 1 session de 4h
- · Suivi gratuit de 15 jours

