Progresser rapidement en négociation («NEGO»)

Grâce à ce cours, découvrez une méthode et des techniques qui vous permettront de négocier dans le cadre professionnel. Vous exercerez ensuite ces techniques pour apprendre à aborder avec confiance et en créant plus de valeur vos futures négociations.

Durée: 1 jour
Prix : 950.– excl. 8.1% TVA

Contenu

- Facteurs objectifs de base d'une négociation, soit en particulier zone de possible accord, intérêts, légitimité, alternatives, engagement, relation et communication.
- Distinction entre négociation positionnelle et tridimensionnelle et implications pratiques.
- Méthode et checklist pour la préparation d'une négociation.
- Principaux facteurs psychologiques et leur influence sur l'issue de la négociation.
- Mise en pratique par des ateliers et mises en situation, avec debriefing.

Objectifs

- Savoir reconnaître et appréhender les situations de négociation.
- Apprendre et mettre en pratique une méthode structurée de préparation à la négociation.
- Apprendre certains facteurs psychologiques de base entrant en ligne de compte dans la négociation, et comprendre leur influence sur son issue.
- Prendre confiance dans les négociations par des mises en situations pratiques.

Méthodologie & Didactique

Cours interactifs avec ateliers pratiques et debriefing concret.

Public cible

Cette formation s'adresse aux personnes occupant un poste qui implique des négociations régulières, soit notamment les catégories suivantes :

- entrepreneurs et exécutifs C-Level
- personnes menant des transactions M&A ou de financement
- vente (en particulier B2B)
- approvisionnement

Avez-vous une question ou souhaitez-vous organiser un cours en entreprise ?

Nous vous conseillons volontiers au +41 22 738 80 80 ou romandie@digicomp.ch. Retrouvez toutes les informations détaillées concernant les dates sur www.digicomp.ch/formations-leadership-soft-skills/management-leadership/cours-progresser-rapidement-en-negociation