

Réussir une négociation

RÉF | 6127

OBJECTIF ET CONTENU

Objectif

Quel que soit le domaine, personnel ou professionnel, nous devons souvent négocier. Or, trop souvent, les problèmes sont "réglés" à l'issue d'une épreuve de force ou d'une guerre de positions. Résultat: on crée un vainqueur, un vaincu et beaucoup de frustrations.
Basée sur le Harvard Program on Négociation, la formation a pour objectif d'apprendre à négocier et à parvenir à un accord satisfaisant pour les deux parties.

Programme

A travers des études de cas et des mises en situation de négociation, ce module de formation abordera les thèmes suivants:

- Quelles sont les méthodes traditionnelles de négociation et en existe-t-il d'autres?
- Qu'est-ce qu'un critère objectif de négociation et comment l'utiliser?
- Déterminer ce qui est négociable et ce qui ne l'est pas.
- Défendre son point de vue et savoir dire "non" sans perdre le client et dire "oui" sans perdre de l'argent.
- La négociation Jiu Jitsu: comment développer sa souplesse et son ouverture à d'autres possibilités?
- Comment construire sa négociation en fonction de ses faiblesses?
- Comment gérer le temps et savoir conclure à temps?

Type de formation [Alternance PME](#)

ORGANISATION

Durée 3 heures

Horaire

Le 8 décembre 2014 à Uccle de 18h15 à 21h15
ou
Le 20 avril 2015 à Tours & Taxis de 18h15 à 21h15

Coût €29,00- - Coût réduit : €19,00- -

CONDITION D'ADMISSION

Remarques Vous désirez davantage d'informations concernant les formations "Passeport réussite"? Consultez le site web (www.passeportreussite.be) ou cliquez [ICI](#).

EN PRATIQUE

Pour s'informer et postuler Vous désirez vous inscrire? Complétez le formulaire d'inscription via notre site web <http://www.passeportreussite.be/fr/formation/11>

Organisme **efp - Formation continue**
Rue de Stalle 292b
1180 Uccle
Tél: efp 0800 85 210
<http://www.efp-bxl.be>