

Présentation

Négociation à enjeux

En personne

Ce programme s'adresse à toute personne qui souhaite renforcer ses compétences et son efficacité dans ses négociations professionnelles.

Ce que vous apprendrez

Lors de cette formation de 2 jours, vous apprendrez à préparer nos négociations de façon professionnelle et à adopter une posture propice à la négociation.

Pourquoi vous voulez l'apprendre

Vous serez en mesure de planifier et utiliser des tactiques de négociation adaptées et à maintenir la relation tout au long du processus. Vous serez capables de gérer des situations délicates et d'assurer un bilan positif.

Comment cela va vous aider

Grâce à une méthodologie pratique, positive et participative, ce programme de 180 heures animé par un coach expérimenté en techniques de vente et de négociation vous fera progresser dans toutes les étapes du processus : susciter l'intérêt, valoriser son offre, répondre aux objections, motiver et obtenir un engagement.