

Module de perfectionnement **La négociation**

LES OBJECTIFS DE LA FORMATION

Ce module vise à préparer les personnes à la négociation commerciale.

L'objectif de ce module est **d'être capable de suivre une méthode permettant d'aboutir au meilleur compromis commercial.**

LE DEROULEMENT DE LA FORMATION

Ce module est conduit sur 3 jours (21 heures en Centre de formation).

Date modulaire : Nous contacter.

Le programme :

- Les enjeux de la négociation
- Préparer sa négociation
- Les stratégies de négociation
- Concessions, contreparties, compromis
- Conclure la négociation

MODALITÉS TECHNIQUES ET PÉDAGOGIQUES

- Support et Matériels utilisés : Salle de cours, tableau numérique, vidéos.
- Méthode pédagogique : les méthodes actives s'appuient sur l'expérience des apprenants, l'interactivité des échanges, les apports théoriques et les mises en situation.
- Intervenant : *Philippe SOREAU*

SUIVI ET ÉVALUATION

- Validation par mise en situation

CONDITIONS D'ACCES

- Etre âgé de 18 ans à la date d'entrée en formation.

PUBLIC ET PRÉ-REQUIS

- Taille du Groupe : 5 à 10 personnes
- Type de public : salarié, demandeur d'emploi, personnes en reconversion professionnelle.
- Connaissances requises :

STATUT EN FORMATION

- Compte personnel de formation
- Financement Personnel
- Salarié en emploi
- Demandeur d'emploi

COÛTS DE LA FORMATION

- Devis sur demande

