



TECHNIQUES DE NÉGOCIATIONS COMMERCIALES

Durée

✿ 05 jours / 30 heures

Horaire

✿ 08h30 à 15h30

Dates de programmation

✿ 11 au 15 mars 2019

✿ 18 au 20 sept. 2019

✿ 11 au 15 nov. 2019

Public concerné

✿ Directeurs commerciaux

✿ Cadres commerciaux

Objectifs

- ❑ Faire acquérir au participant une capacité de réflexion dépassant le cadre habituel de la routine.
- ❑ Développer chez le participant une aptitude à manier, à influencer ses interlocuteurs (collaborateurs, partenaires, adversaires) par l'acquisition d'un savoir-être, d'un savoir et d'un savoir-faire.
- ❑ Mettre à la disposition du participant un guide rationnel de la vie pratique et professionnelle, aisément et immédiatement applicable.

Parcours pédagogique

THÈME 1 : MÉTHODOLOGIE DE LA NÉGOCIATION

THÈME 2 : CONNAISSANCE DU COMPORTEMENT HUMAIN

THÈME 3 : THÉORIE DES BESOINS EN NÉGOCIATION

THÈME 4 : MÉTHODES, STRATÉGIES ET TACTIQUES

THÈME 5 : TECHNIQUES DE COMMUNICATION ORALE

THÈME 6 : NÉGOCIATIONS INTERCULTURELLES