

Développer ses talents de négociateur

Objectifs

Être en mesure d'acquérir les outils nécessaires pour préparer et conduire efficacement des négociations.

Clientèle visée

Toute personne devant négocier dans le cadre de ses responsabilités.

Préalable

Aucun.

Contenu

- Équation du succès : les 4P (préparation, précision, perception, persévérance) et les 4C (cohérence, communication, connaissance de soi, connaissance de l'autre) égalent : E (efficacité)
- Types de négociation : conflictuelle, en coopération et axée sur la vente
- Moi en tant que négociateur : mon style, mes forces et les pièges à éviter
- Styles de négociateurs : dictateur, songeur, résolu, stimulateur et visionnaire
- Connaissance de soi et de l'autre : reconnaître le profil de ses interlocuteurs et les stratégies pour s'y adapter
- Préparation : les 3D (désirs, données et doutes)
- Cinq éléments clés de la préparation stratégique : intérêts, option, critères, solutions de rechange et propositions
- Préparation à la négociation en équipe
- Concessions : quand et quoi
- Communication : stratégies et techniques
- Calibration des réactions non verbales et comment s'y ajuster
- Conclusion d'une entente : les signaux indiquant que l'autre est prêt et les pièges à éviter
- Pratique d'une négociation
- Boîte à outils

DURÉE
2 JOURS

PRIX RÉGULIER
945 \$

PRIX PRÉFÉRENTIEL
850 \$

Sélectionner la date de formation

Montréal	19 février au 20 février 2020
Québec	11 mars au 12 mars 2020
Saguenay	16 mars au 17 mars 2020
Sherbrooke	6 avril au 7 avril 2020
Montréal	29 avril au 30 avril 2020
Boisbriand	7 mai au 8 mai 2020
Gatineau	13 mai au 14 mai 2020
Montréal	21 septembre au 22 septembre 2020
Gatineau	22 septembre au 23 septembre 2020
Montréal	8 octobre au 9 octobre 2020
Québec	13 octobre au 14 octobre 2020
Sherbrooke	22 octobre au 23 octobre 2020
Boisbriand	22 octobre au 23 octobre 2020
Saguenay	22 octobre au 23 octobre 2020
Montréal	30 novembre au 1 décembre 2020

Ce cours est aussi offert en [formation privée ou conférence](#).

Accréditations et associations partenaires



The PMI Registered Education Provider est une marque déposée du Project Management Institute, Inc.

12 PDU

440, boul. René-Lévesque Ouest, 5e étage, Montréal (Québec) H2Z 1V7

Téléphone: 514 380 0380 | sans frais: 514 380 0380 (Mt) / 418 681 0865 (Qc) / 1 877 380 8228

<http://www.technologia.com/fr/capital-humain-et-gestion/gerer-la-relation-client/service-a-la-clientele/developper-ses-talents-de-negociateur/>

Pour nous contacter: formation@technologia.ca

© 2020 Tous droits réservés. Groupe informatique Technologia inc.