

Techniques de négociation 1 jour

I - Les différentes stratégies de négociation

II - Organiser sa négociation : du dossier de préparation à la distribution des rôles lors de la négociation

- Test : autodiagnostic

III - Acquérir les outils d'analyse de communication interpersonnelles

IV - Repérer les besoins de ses interlocuteurs

V - Analyser le non-verbal chez l'autre en situation de négociation

VI - Développer de puissants outils pour renforcer sa confiance en soi

VII - Déjouer les tentatives de manipulation

Objectifs

- Adopter la bonne attitude pour atteindre son objectif
- Mener des négociations pour aboutir à une solution mutuellement satisfaisante