



# UTILISER DE FAÇON EFFICACE LES TECHNIQUES DE NEGOCIATION

## Objectifs de la formation :

- Acquérir une méthode.
- Connaître ses faiblesses.
- Et savoir gérer toutes les situations de négociation en maîtrisant plusieurs registres de communication et de relation.

## Programme:

- Communication.
- PNL.
- Techniques de persuasion.
- Gestion de conflit.

## Public concerné :

- Commerciaux.
- Acheteurs.
- Négociateurs.

## Méthode pédagogique :

Les cours tiennent compte des acquis et des capacités d'assimilation des participants. Le formateur a pour mission de répondre à la demande de façon permanente et individualisée.

Tout au long de la formation, le formateur alterne entre théorie, démonstration et pratique.

Mise à disposition de tout le matériel dédié à cette formation.

## Intervenants :

Formateur spécialisé dans la négociation commerciale requérant un minimum de trois années de pédagogie appliquée dans la formation.