

# TECHNIQUE DE NÉGOCIATION

2 jours

## OBJECTIFS

- Comprendre les principes fondamentaux de la négociation.
- Identifier les différents styles et stratégies de négociation.
- Savoir préparer et structurer une négociation.
- Développer des compétences de communication et d'influence.
- Gérer les objections, les tensions et aboutir à des accords gagnant-gagnant.

## MÉTHODOLOGIE

- Apports théoriques illustrés par des exemples.
- Études de cas et analyses des négociations réelles.
- Jeux de rôle et mises en situation (client/fournisseur, salarié/manager).
- Travaux de groupe pour élaborer des stratégies.

## CIBLE

- Managers et responsables d'équipes.
- Commerciaux et chargés de clientèle.
- Acheteurs et responsables des achats.

## PRÉREQUIS

- Aucun prérequis pour suivre cette formation.