



World-Class Negotiations

Le chemin de votre réussite

Description

Le processus de négociation fait partie de la vie quotidienne. Le but de World-Class Negotiations est de vous mettre face à l'ensemble des situations professionnelles, tant sur le plan des relations avec l'extérieur que sur le plan des relations internes, pour aboutir à une négociation réussie.

Public

Tous les dirigeants, vendeurs, acheteurs, et autres employés qui doivent négocier en anglais ou français avec des clients, fournisseurs, collègues, et autres partenaires internationaux.

Objectifs

A la fin de la formation, chaque participant sera en mesure de :

- mettre au point une stratégie de négociation
- identifier les différents styles de négociation
- évaluer l'équilibre à établir entre pouvoir et autorité
- se définir des objectifs réalistes de réussite
- contrôler la situation
- séparer individu et problème posé
- trouver des solutions créatives à des situations compliquées
- reconnaître, utiliser les tactiques adéquates, et réagir en fonction d'elles
- contrôler le temps et les émotions
- négocier par téléphone
- se sortir des impasses
- poursuivre des relations professionnelles constructives
- adapter les techniques aux différentes langues et cultures

Durée de la session : 2 jours.
Nombre de participants : 9 maximum.
Langues de travail : anglais ou français.



Animated Enterprises

2, rue de la Durance, 75012 Paris Tel : (33) 1 43 47 53 29
www.AnimatedEnterprises.com Fax : (33) 1 40 19 07 73