

SÉMINAIRE

Boostez vos performances de négociateur!

À PROPOS

Si votre mission vous amène régulièrement à conduire des débats, solliciter des budgets, discuter de conditions contractuelles ou affirmer vos positions face à des parties prenantes exigeantes, ces 3 jours vous intéresseront.

Au travers d'ateliers ludiques, nous vous livrerons tous les secrets d'une négociation réussie. Nous vous révélerons les techniques d'influence et des tactiques de négociation éprouvées, qui vous permettront d'asseoir votre leadership, d'ancrer votre entreprise en tant que référence sur vos segments de marché, et d'optimiser les conditions de votre croissance. Optez pour un duel équitable, dans un contexte économique où la raison du plus fort ne suffit plus à être le meilleur!

OBJECTIFS

Acquérir des techniques pour identifier parfaitement les intérêts et les enjeux des parties prenantes.

- Obtenir des outils pour préparer vos négociations selon un protocole que vous pourrez vous approprier
- Découvrir des clés pour renforcer votre créativité et identifier des solutions alternatives propices
- Piloter les effets de levier et la notion de pouvoir en négociation
- Renforcer l'impact persuasif généré auprès de son auditoire / de ses interlocuteurs
- Aiguiser sa vigilance pour éviter les pièges courants en négociation
- Accéder sereinement à des résultats immédiatement appréciables

PUBLIC CIBLE

Cette formation s'adresse notamment aux entrepreneurs, aux chefs de projets de multinationales, aux membres de direction de PME ou aux représentants d'associations.

INTERVENANTE

Céline Taïs
Directrice, spécialisée en négociation et achat – Agence pi-lot.

CONTACT

058 715 33 15
cours.seminaires@fer-ge.ch

LIEU
FER Genève

DURÉE
3 jours
en présentiel

PRIX
Membre
CHF 1'490.-
Non-membre
CHF 2'100.-