

Publié le 18 octobre 2018

La négociation en pratique

La négociation s'impose comme la pratique relationnelle la plus courante et la plus difficile à maîtriser ; quels sont les techniques à acquérir pour mettre en place une réelle coopération ?



Votre espace
formation



Développez vos compétences en participant à deux jours de formation confirmée à l'issue desquels vous serez en capacité de :

- Comprendre l'enjeu et le déroulement d'une négociation-
- Appréhender les différents styles de négociation-
- Acquérir les aptitudes et techniques pour obtenir un accord de façon constructive-
- Appliquer des techniques de négociation « gagnant-gagnant »-
- Créer un climat de résolution positive des conflits-
- Savoir quand arrêter de négocier et sortir d'une situation de blocage

[Programme et inscription](#)