

# LA NEGOCIATION

## une relation « gagnant – gagnant »

### OBJECTIFS PEDAGOGIQUES.

Savoir négocier pour obtenir des solutions satisfaisantes et pérennes pour les deux parties.



### AXES ESSENTIELS.

La mesure des enjeux réels de la négociation et des risques majeurs d'un non accord.

La préparation des zones de concession.

L'évaluation du niveau et du type de rapport de force.

L'identification et le traitement des points de divergence.

La proposition de solutions concertées où l'intérêt est mutuel (gagnant - gagnant).

La construction positive et pérenne dans le long terme.

### PUBLIC :

Managers d'équipes, Cadres, Collaborateurs souhaitant améliorer leurs qualités de Manager.

### MÉTHODE PÉDAGOGIQUE :

Alternance théorie et mises en situation pratiques.