Négociez efficacement

7 h 210,00 €

Objectifs

Au terme de la formation, le participant aura découvert les étapes essentielles de la négociation. Il pourra contribuer à la performance de son entreprise et à son bien-être personnel grâce à une négociation gagnant/gagnant.

Que ce soit en interne avec les collègues ou la hiérarchie, ou en externe avec des clients ou des fournisseurs, la négociation fait partie du quotidien d'une entreprise.

Plusieurs points essentiels seront parcourus au cours de cette formation :

Préparer une négociation

- Définir l'enjeu ;
- Observer les parties ;
- Calculer son impact.

Définir une stratégie

- Gérer ses émotions pour négocier ;
- Analyser le scénario et les enjeux de chacun des négociateurs ;
- Mesurer objectivement le rapport de force ;
- Définir ses objectifs et fixer des limites de négociation ;
- Préparer ses arguments ;
- Prévoir des solutions pour anticiper les risques de blocages.

Les étapes de la négociation

- Définir les intérêts de chacun ;
- Écouter ses partenaires pour comprendre leurs besoins ;
- Argumenter pour influencer la négociation ;
- Rechercher un accord mutuellement satisfaisant ;
- Gérer les objections de façon constructive ;
- Adapter la position de chacun en gardant son objectif en vue ;
- Conclure un accord solide.

Cas pratiques

Informations pratiques

- **Droit d'inscription**
  210,00 €

- **Horaires**
  Liège
  - Le 2 juin 2026
    De 9h à 17h

- **Certificat - Attestation**
  Attestation de participation

- **Aides sectorielles à la formation**
  Formation agréée Liberform *(https://www.formation-continue.be/aides-la-formation/fonds-sectoriels-de-formation)* --> formation gratuite sous certaines conditions pour les travailleurs de le CP336