



INSCAE

## ***TECHNIQUES DE NÉGOCIATIONS COMMERCIALES***

Aucune description

*Niveau* : Intermédiaire

*Prix* : à partir de 0,00 Ar HT

*Durée* : 5 jours | 30 heures

*Place* : personnes

### **Sessions**

### **Objectifs de cette formation**

- Faire acquérir au participant une capacité de réflexion dépassant le cadre habituel de la routine.
- Développer chez le participant une aptitude à manier, à influencer ses interlocuteurs (collaborateurs, partenaires, adversaires) par l'acquisition d'un savoir-être, d'un savoir et d'un savoir-faire.
- Mettre à la disposition du participant un guide rationnel de la vie pratique et professionnelle, aisément et immédiatement applicable

## **Programmes de cette formation**

- - TECHNIQUES DE NÉGOCIATIONS COMMERCIALES

THÈME 1 : MÉTHODOLOGIE DE LA NÉGOCIATION

THÈME 2 : CONNAISSANCE DU COMPORTEMENT HUMAIN

THÈME 3 : THÉORIE DES BESOINS EN NÉGOCIATION

THÈME 4 : MÉTHODES, STRATÉGIES ET TACTIQUES

THÈME 5 : TECHNIQUES DE COMMUNICATION ORALE

THÈME 6 : NÉGOCIATIONS INTERCULTURELLES