



Tough Negotiations!

Gérer les enjeux relationnels des négociations

Description

Tough Negotiations! offre une méthodologie pour aborder les négociations en situation difficile, dans un climat compétitif qui génère des comportements émotionnels denses et potentiellement déstabilisants. Le programme se concentre sur des situations business impliquant tant des acteurs internes que des acteurs externes.

Public

Négociateurs expérimentés assurant des fonctions de : Dirigeants, Directeurs commerciaux, Directeurs Grands Comptes, Commerciaux B2B, Acheteurs, ou toute personne impliquée dans des processus de négociations complexes avec des interlocuteurs internes ou externes. La participation préalable au programme « *World-Class Negotiations* » est un pré-requis pour ce cours.

Objectifs

A la fin de la formation, chaque participant sera en mesure de :

- Comprendre les liens entre émotions, besoins humains fondamentaux et résultats des négociations
- Gérer l'impact des émotions dans les processus de négociation pour se concentrer sur l'action plutôt que la réaction y compris en situation tendue
- Développer la capacité de concentration sur les intérêts des négociateurs pour multiplier les options et les solutions créatrices de valeur
- Manier avec aisance le questionnement, l'écoute et les techniques d'observation pour parvenir à des résultats gagnants
- Définir et mettre en œuvre une stratégie créatrice d'émotions positives pour les négociateurs
- Organiser la préparation des processus de négociation en tenant compte des facteurs business et des humains
- Renforcer l'intelligence sociale pour construire des relations business durables et rentable

Pré-requis : *World-Class Negotiations*

Durée de la session : 2 jours

Nombre de participants : 9 maximum

Langues de travail : anglais ou français



Animated Enterprises

www.AnimatedEnterprises.com Tel : +33 9 50 70 78 30