

La préparation

Objectifs de la formation :

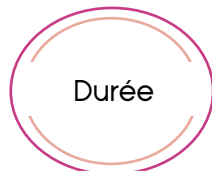
Préparer sa négociation

-  Relier les parties prenantes aux objectifs
-  Construire son argumentaire

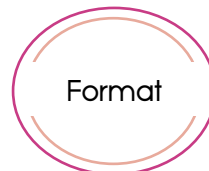
Conditions d'accès

-  **Public** : Professionnels du commerce et du marketing,
-  **Prérequis** : Notions avancées en commerce
-  Accessible aux personnes en situation de handicap

Organisation de la formation



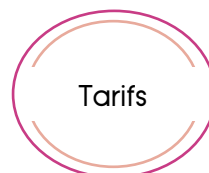
14 H
Soit 2 jours



Présentiel
Inter – Intra



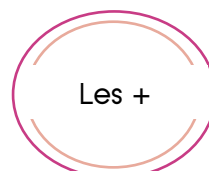
Sur Contact



Inter : sur contact
Intra : sur devis



Participant



Les +

Intervenant diplômé
Formation Modulable
Ludo pédagogie

Contenu de la formation :

1^{er} Objectif pédagogique : Relier les parties prenantes aux objectifs

-  Identifier les acteurs clés d'une négociation
-  Définir les objectifs
-  Associer ces éléments à votre activité

2^{ème} Objectif pédagogique : Construire son argumentaire

-  Choisir une stratégie
-  Sélectionner ses arguments
-  Relier ses arguments à sa stratégie

Moyen pédagogiques et techniques

Pédagogiques

-  Méthodes Pédagogiques actives
-  Technique d'animations proactive
-  Ludo pédagogie
-  Mise en situation réalistes
-  Expertise des formateurs

Techniques

-  Salle équipée
-  Vidéo projecteur
-  Ordinateurs portables avec suite bureautique
-  Plateforme LMS (Classroom)

Validation de la formation :

Certificat de réalisation

Responsable

Audrey MOURET
07-57-00-88-58
contact@capformationstarn.fr

Moyens et méthodes d'évaluation

Moyens

-  Feuille de présences signées par le stagiaire et le formateur toutes les demi-journées.
-  Certificat de réalisation de l'action de formation.

Méthodes

-  Quizz
-  Ateliers
-  Tests
-  Mise en situation
-  Questionnaire de satisfaction de la formation à chaud et à froid.