

## La préparation

### Objectifs de la formation :

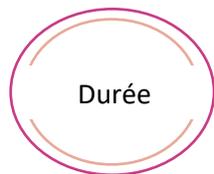
#### Préparer sa négociation

- Relier les parties prenantes aux objectifs
- Construire son argumentaire

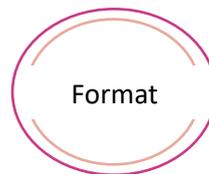
### Conditions d'accès

- 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



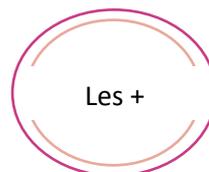
Sur Contact



Inter : 750 € HT / participants  
Intra : sur devis



Nom : Prénom



Intervenant diplômé  
Formation Modulaire  
Ludo pédagogie



## Contenu de la formation :

### 1<sup>er</sup> Objectif pédagogique : Relier les parties prenantes aux objectifs

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

### 2<sup>ème</sup> Objectif pédagogique : Construire son argumentaire

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

## Moyen pédagogiques et techniques

### Pédagogiques

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

### Techniques

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

## Validation de la formation :

Certificat de réalisation

## Moyen d'encadrement

Nom et Prénom	Fonction	Domaines d'intervention en formation
Dupuy Isabelle	Formatrice indépendante	Commerce Stratégie Commerciale Développement



# Cap' Formations



07-57-00-88-58



2 rue Claude Berthollet  
81100 Castres



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.