



Le déroulement

Objectifs de la formation :

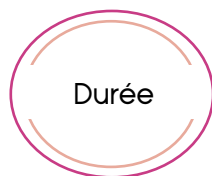
Conduire sa négociation

-  Structurer sa négociation
-  Conduire son déroulement
-  Pratiquer la négociation

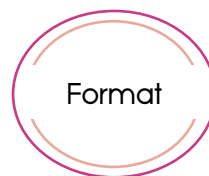
Conditions d'accès

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

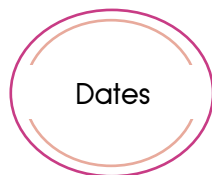
Organisation de la formation



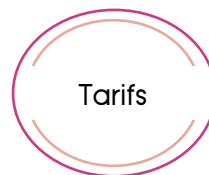
21 H
Soit 3 jours



Présentiel
Inter - Intra



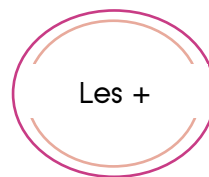
Sur Contact



Inter : sur contact
Intra : sur devis



Participant



Intervenant diplômé
Formation Modulable
Ludo pédagogie



Contenu de la formation :

1^{er} Objectif pédagogique : Structurer sa négociation

-  Représenter les fondamentaux de la négociation
-  Préparer son discours
-  Enclencher la négociation

2^{ème} Objectif pédagogique : Conduire son déroulement

-  Valoriser la communication dans la négociation
-  Gérer les objections
-  S'adapter aux situations complexes

3^{ème} Objectif pédagogique : Pratiquer la négociation

-  Construire sa préparation
-  Expérimenter son discours
-  Analyser sa pratique

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



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.

Responsable

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