

Cap' Formations









Le déroulement

Objectifs de la formation :

Conduire sa négociation

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

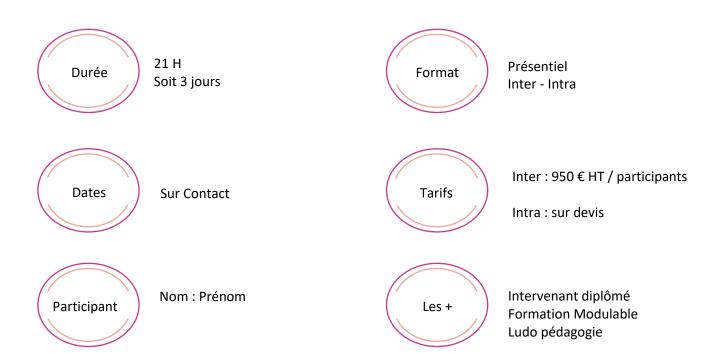
Conditions d'accès

Public: Professionnels du commerce et du marketing,

Prérequis : Notions avancées en commerce

Accessible aux personnes en situation de handicap

Organisation de la formation





Cap' Formations









Contenu de la formation :

1^{er} Objectif pédagogique : Structurer sa négociation

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

2ème 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

Validation de la formation :

Certificat de réalisation

Techniques

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



Cap' Formations









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

Moyens et méthodes d'évaluation

Moyens

- Feuille de présences signées par le stagiaire et le formateur toutes les demijournées.
- 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.

