Négocier à 360 degrés

08.30 – 09.00

Accueil avec café et croissants

Matin

Préparer la négociation

- Identifier les profils de négociateurs
- Etablir le diagnostic
- Adapter la préparation aux enjeux
- Fixer l'objectif à atteindre
- Déterminer la stratégie

Pause

Conduire la négociation

- Structurer et organiser la négociation
- Découvrir les tactiques de négociation

12.00 – 13.00

Repas

Après-midi

Conduire la négociation (suite)

- Elaborer et valoriser les arguments
- Anticiper les objections
- Intégrer des figures de rhétorique
- Traiter les attitudes
- Valoriser les points d'accord

Pause

Conclure et ratifier les accords

- Susciter des concessions ou des compromis
- Définir les termes et la portée de l'accord
- Planifier la mise en œuvre
- Evaluer les résultats

16.30

fin du séminaire

L'organisateur se réserve le droit de modifier le programme en cas de nécessité.