

Programme du séminaire pratique

Négocier à 360 degrés

Hôtel de l'Union

Horaires	Thème
08.30-09.00	Accueil
09.00-09.10	Introduction, présentations, objectifs de la journée
09.10-11.00	Préparer la négociation <ul style="list-style-type: none"> • Identifier les profils de négociateurs • Etablir le diagnostic • Adapter la préparation aux enjeux • Fixer l'objectif à atteindre • Déterminer la stratégie
11.00-11.30	Pause
11.30-12.45	Conduire la négociation <ul style="list-style-type: none"> • Structurer et organiser la négociation • Découvrir les tactiques de négociation
12.45-13.45	Repas
13.45-14.45	Conduire la négociation (suite) <ul style="list-style-type: none"> • Elaborer et valoriser les arguments • Anticiper les objections • Intégrer des figures de rhétorique • Traiter les attitudes • Valoriser les points d'accord
14.45-15.15	Pause
15.15-16.15	Conclure et ratifier les accords <ul style="list-style-type: none"> • Susciter des concessions ou des compromis • Définir les termes et la portée de l'accord • Planifier la mise en œuvre • Evaluer les résultats
16.15-16.30	Fin du séminaire

Adresse

Hôtel de l'Union
 Chemin des Croisettes 2
 1066 Epalinges-Lausanne
 Téléphone +41 21 654 41 00
www.union-epalinges.ch

Arrivées

En voiture

Places de parc disponibles et parkings couverts à la Coop et à Vennes.

En métro

Idéalement situé aux Croisettes, en face de l'arrêt terminus du métro M2.

Hôtel de l'Union

