

PROGRAMME DE L'OFFRE DE FORMATION

Négociier en préservant ses marges et ses relations

DURÉE ESTIMÉE

0h00

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- **Comprendre les principes de la négociation raisonnée**
- **Développer ses compétences en écoute active**
- **Identifier ses leviers de négociation**
- **Mettre en place une stratégie de négociation gagnant-gagnant**

PRÉ-REQUIS

CONTENUS PÉDAGOGIQUES

-

COMPÉTENCES

MOYENS D'ENCADREMENT

MÉTHODES MOBILISÉES



02 23 36 00 06



contact@inovaction-formation.com



233 rue de Chateaugiron
35000 RENNES

MODALITÉS D'ACCÈS

MODALITÉS D'ÉVALUATION

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES HANDICAPÉES

DEBOUCHÉS

Après une analyse approfondie, nous serons en mesure de vous proposer un contenu de formation plus adapté à votre besoin



02 23 36 00 06



contact@inovaction-formation.com



233 rue de Chateaugiron
35000 RENNES