

PROGRAMME DE L'OFFRE DE FORMATION

Négocier en préservant ses marges et ses relations

Objectifs pédagogiques

- 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

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