



## L'ART DE NEGOCIER

### OBJECTIFS

**Maîtriser les différentes étapes d'une négociation réussie**

### PARTICIPANTS

min 4 / max 8

### ORGANISATION

inter et intra entreprise

### DUREE

4 heures

### DATES

[www.hvconsulting.eu](http://www.hvconsulting.eu)

### TARIFS

Inter entreprises 199 €HT /personne  
Intra entreprise 799 €HT / demi journée (hors salle)

### PERSONNES CONCERNEES

**Cadres et responsables commerciaux, responsables d'équipes et de départements impliqués dans des négociations**

### INTERVENANTS

En plus de vastes connaissances théoriques et d'une expérience de formateur au niveau international, chacun de nos intervenants présente un vécu concret de plusieurs années management de terrain...

Spécialistes: Yves Baumgartner et Hervé Vidal

### PROGRAMME

Préparer une négociation  
Définir sa marche de manœuvre  
Prévoir la stratégie et les stratégies alternatives  
Anticiper le déroulement  
Conclure efficacement

### METHODES PEDAGOGIQUES

Sujets de réflexion  
Alternance d'exposés théoriques, de jeux de rôles et d'exercices de groupes  
Apports d'expériences et commentaires sur des cas particuliers proposés par des participants  
Outils : Vidéo projecteur, rétroprojecteur, flip-charts

### DOCUMENTS REMIS

Supports de stage, diplôme