



**UP' TEAM HOMME**  
AUDIT - CONSEIL - FORMATION



Tél : 02 41 39 51 31  
contact@upteamhomme.fr  
www.upteamhomme.fr



# DECOUVRIR ET MAITRISER LES TECHNIQUES DE NEGOCIATION

## Objectifs

- Renforcer son efficacité personnelle dans l'exercice de la négociation
- Faire des propositions adaptées, donc acceptées
- Augmenter ses résultats

## Programme – Contenu - Modalités d'évaluations

- Maîtriser l'écoute active et la prise de notes
- Découvrir les différentes étapes d'une négociation
- Bien préparer les entretiens
- Débuter efficacement la négociation
- Maîtriser tous les types de questions
- Utiliser les silences et les reformulations
- Oser faire des propositions
- Utiliser la conséquence commerciale
- Obtenir l'accord verbal
- Traiter les objections
- Savoir conclure
- Laisser une bonne image

## Méthodes pédagogiques

La formation est constituée d'apports théoriques et pratiques.  
Elle donne lieu à des mises en situation.

## Public - Prérequis

Aucun prérequis nécessaire

## Durée – Dates

2 jours + 1 jour de suivi en option

Nous consulter pour les dates de formation.

2 stagiaires minimum – 10 stagiaires maximum