



DEVELOPPER SA CAPACITE A NEGOCIER EN INTERNE

Objectifs

- Etre capable de négocier des objectifs avec ses collaborateurs
- Obtenir l'adhésion de l'équipe

Programme – Contenu - Modalités d'évaluations

- Maîtriser les outils de communication interne
- Réunion, Meeting morning, Entretien individuel, Note interne...)
- Maîtriser les étapes de la négociation
- Développer l'écoute active
- Maîtriser le questionnement
- Savoir prendre des notes et planifier
- Valider les objectifs et convaincre
- Suivre et réajuster

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

3 jours

Nous consulter pour les dates de formation.

2 stagiaires minimum – 10 stagiaires maximum