

Techniques en négociation



Niveau d'étude
BAC +5



Composante
École Nationale
Supérieure des
Ingénieurs en
Arts Chimiques



Volume horaire
13,33h

En bref

› **Code:** LP1A7HOA

› **Ouvert aux étudiants en échange:** Non

Présentation

Objectifs

- Comprendre les principes fondamentaux de la négociation.
- Savoir préparer une négociation (analyse des enjeux, définition des objectifs, identification des parties prenantes).
- Maîtriser les différentes stratégies de négociation (gagnant-gagnant, gagnant-perdant, etc.).
- Développer les compétences nécessaires pour mener une négociation (écoute active, communication, gestion des émotions).
- Savoir gérer les conflits et les impasses.
- Conclure des accords satisfaisants et durables.
- Développer la confiance en soi et l'assertivité.

Description

Ce cours vise à fournir aux participants les outils et les techniques nécessaires pour mener des négociations efficaces dans divers contextes professionnels et personnels. Les participants apprendront à préparer une négociation, à identifier les intérêts de toutes les parties, à développer des stratégies de négociation, à gérer les conflits et à conclure des accords satisfaisants. Le cours met l'accent sur la pratique à travers des études de cas, des simulations de négociations et des exercices de mise en situation.

Contrôle des connaissances

Validation de compétences