MERCREDI 24 SEPTEMBRE 2025

www.obea.fr

EFP22	2 jour(s)	Coût non défini

Initiation à la négociation -- niveau 1

OBJECTIFS

- Déterminer les objectifs de la négociation
- Préparer une démarche personnelle de négociation

PUBLIC

Tout public

PROGRAMME

1- Bien se connaître pour mieux négocier

- Identifier les différents styles de négociation
- Analyser ses comportements et son aisance à négocier
- Déterminer son style de négociation

2- Se préparer à négocier

- Définir le contexte et les objectifs de son interlocuteur
- Se fixer des objectifs
- Identifier ses marges de manŒuvre
- Choisir sa stratégie de négociation

3- Maîtriser les techniques de négociation

- Orienter et établir le dialogue
- Cibler les arguments et proposer des concessions
- Obtenir un accord profitable des deux parties
- Construire la relation dans le long terme

4- Convaincre et séduire son interlocuteur

- Développer l'écoute active pour comprendre et se faire comprendre
- Savoir se positionner de manière ferme mais ouverte
- Renforcer son charisme personnel
- S'affirmer face à des interlocuteurs difficiles
- Gérer son stress et ses émotions

TOUTES LES SESSIONS