



SAVOIR NEGOCIER « A CERVEAU TOTAL »

Comment mieux se connaître Pour mieux négocier...

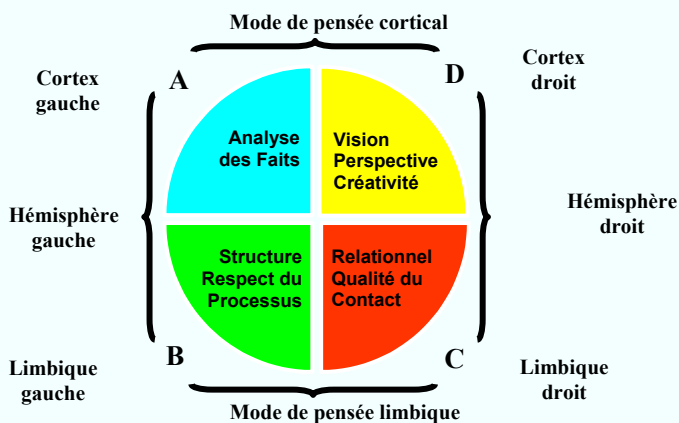
La négociation constitue une des activités les plus courantes et les plus fondamentales de la vie moderne. Hélas, c'est l'école de la vie qui nous l'enseigne souvent à nos dépens et nous négocions davantage « au feeling » qu'en nous appuyant sur un processus structuré !

C'est dans la nature même des relations humaines qu'il y a ait des conflits d'interprétation, de motivations, d'intérêts ou de valeurs.

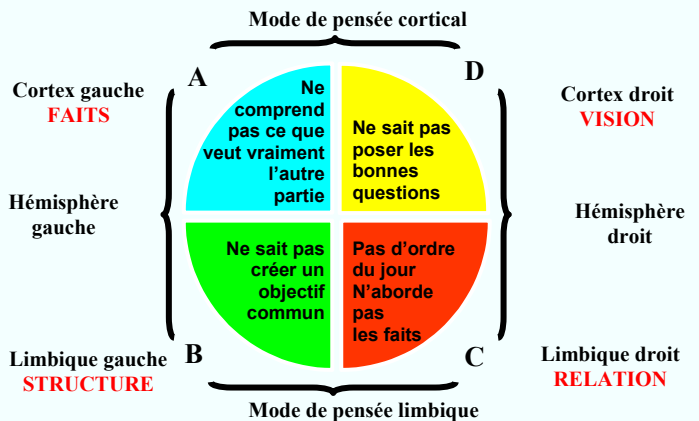
Tout le monde négocie ! Cependant, il y a peu d'accords consensuels et, lorsqu'il y en a, ils sont souvent mal définis, difficilement exécutables, et les problèmes qu'ils engendrent sont fréquemment plus importants que ceux qu'ils cherchaient à résoudre...

Les dernières recherches en matière d'inventaires de personnalité permettent aujourd'hui d'identifier notre « profil de préférences cérébrales » pour davantage d'efficacité (entre autres, en négociation). La connaissance de son « profil de préférences cérébrales » et de celui des parties en présence dans une négociation **permet de mieux ajuster notre manière de communiquer**

LES CLES DE LA NEGOCIATION A CERVEAU TOTAL



LES PRINCIPALES RAISONS DES ECHECS EN NEGOCIATION



- Qu'est-ce que la « négociation à cerveau total » ? Comment constituer de bons binômes de négociateurs ?
- Quel est votre « profil de négociateur ». Comment les autres vous perçoivent-ils ?
- Quelles sont les erreurs que la plupart des gens commettent en négociation ?
- Quelles sont les alternatives à la négociation ? Comment éviter l'impasse ?...

Durée : 2 heures d'exposé.

En utilisant des exemples vivants, utilisant l'espace et "jouant" avec l'auditoire, nous tentons de le sensibiliser à l'avantage que chacun d'entre nous peut avoir en **optimisant son "savoir-négociateur à cerveau total", dans la négociation personnelle et/ou professionnelle.**

Intervention ludique qui donne quelques repères dans l'objectif d'une prise de conscience de l'importance de la négociation et de la communication au quotidien, entre collègues au bureau, entre services d'une entreprise, entre entreprises dans un groupe, entre patrons et syndicats, entre acheteurs et vendeurs, entre mari et femme, entre parents et enfants, entre autres...

Tarifs : Nous consulter - www.formation-negociation.com

N.B. Les frais de transport du conférencier à partir de son domicile seront à votre charge

Contact : contact@formation-negociation.com - Tél. +33(0)6 74 02 04 24