



Techniques de négociation efficaces

Créer des résultats exceptionnellement bons et des relations solides

QUI DEVRAIT PARTICIPER?

Tous les membres, de votre personnel sont appelés à négocier d'une façon ou d'une autre dans le cadre de leurs fonctions. On n'a qu'à penser aux négociations entre les employés, entre les chefs de service, avec les fournisseurs et les clients, avec le patron, avec les collègues, avec des relations directes.

Imaginez les avantages extraordinaires pour votre organisation si les gens arrivent à mieux négocier avec plus de confiance.

CONTENU ET DÉROULEMENT

Nos animateurs compétents et expérimentés utilisent des exercices interactifs, des études de cas, des discussions et des vidéos afin que les participants puissent acquérir les habiletés dont ils ont besoin pour négocier avec plus de confiance. Ils auront la chance d'acquérir et d'utiliser des techniques pour les aider à mieux communiquer en toute confiance et à développer des relations plus solides autant à l'interne qu'à l'externe. Les participants apprendront à « élargir le gâteau » et créer de la valeur pour les deux parties. À la fin de l'atelier, ils pourront tirer parti d'outils pratiques, de conseils et de techniques dans toutes leurs négociations.

Le contenu de l'atelier est fondé sur des théories élaborées par nos collègues du Harvard Negotiation Project, combinées aux nombreuses années d'expérience de nos animateurs. L'atelier fournit un cadre stratégique étape par étape que l'on peut utiliser dans toutes les négociations. Les ateliers sont offerts en anglais et en français.

APPELEZ MAINTENANT POUR RÉSERVER VOTRE ATELIER
OU POUR PLUS D'INFORMATION : +1 (416) 483.6450



« Nous ne devons jamais négocier sous l'effet de la peur, mais nous ne devons jamais avoir peur de négocier. » *John F. Kennedy*

« L'atelier sur les techniques de négociation efficaces de Common-Outlook redéfinit la négociation et ce qu'elle devrait être. Le cours a sans conteste amélioré la 'perspective' et la capacité de chaque participant de manière très positive. »

Randy P. Galluzzi, directeur national, Université Toyota

« L'atelier m'a permis d'acquérir des outils précieux et des notions susceptibles de m'aider dans le processus de négociation. Aujourd'hui, je diminue consciemment le nombre de suppositions que je fais avant et durant une négociation, ce qui fait de moi une négociatrice plus efficace. »

Mary Cascioli, conseillère en efficacité opérationnelle, RBC - Banque Royale