

NEGOCIATION STRATEGIQUE

Formation :

Dirigeants, négociateurs, chefs de projets



Approches croisées de la négociation :

- développer des relations de partenariat efficaces : dialogue de gestion
- créer et faire vivre un réseau (BOSPA)
- mener un dialogue de gestion efficace
- mener des entretiens
- techniques de négociation pour renforcer le leadership
- communiquer pour établir des relations durables avec des partenaires
- gérer son temps dans une négociation

Objectifs pédagogiques

Les étudiants doivent ressortir de ce cours avec :

- des connaissances précises sur les modes de négociation ;
- des outils pratiques, des mises en situation ;
- des capacités renforcées de négociation et création de partenariats efficaces ;
- des qualités améliorées de gestion du temps.