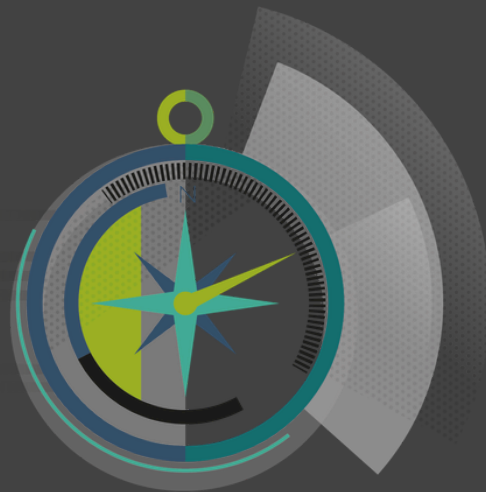

LE NÉGOCIATEUR STRATÉGIQUE



SÉMINAIRE DE 2 JOURS
DE PLANIFICATION
AVANCÉE DE
NÉGOCIATION

APERÇU

Le Négociateur Stratégique permet d'adopter la meilleure approche proactive aux négociations. La formation a été conçue pour vous aider, vous et vos équipes, à prendre pleinement le contrôle de votre position et de votre environnement de négociation. Elle vous fournit les compétences, les outils et l'assurance nécessaires pour préparer, contrôler et mener efficacement toutes les négociations, quel que soit leur degré de complexité.

Nos spécialistes se servent de la formation Le Négociateur Stratégique pour aider certaines des plus grandes sociétés du monde à conclure leurs négociations. Sa méthodologie est éprouvée et expérimentée jour après jour. À la fin du séminaire, les délégués sont équipés du nec plus ultra en matière de planification des négociations.

PRINCIPALES CARACTÉRISTIQUES

- ✓ Séminaire résidentiel de 2 jours avec seulement 12 participants pour un apprentissage optimal
- ✓ Animé par des consultants experts en négociation ayant des années d'expérience commerciale pertinente
- ✓ Immersion dans le modèle pyramidal, un cadre d'évaluation stratégique
- ✓ Présentation des 3 P (pouvoir, personnes et processus) et de la manière dont ils doivent être envisagés et gérés
- ✓ Des exercices pratiques intercalés pour illustrer chaque principe et faciliter l'apprentissage actif
- ✓ Accès à une série d'outils sophistiqués de planification en ligne ou hors connexion, et leur application dans un cas d'étude du monde réel
- ✓ Possibilité d'appliquer ce qui a été appris et d'utiliser les outils sur une négociation en cours ou en attente

DESCRIPTION

Ce séminaire enseigne une approche proactive solide et cognitive des négociations. Il convient à ceux qui sont impliqués dans des négociations prolongées, à phases multiples, de grande envergure et souvent critiques pour les affaires. Les délégués devraient déjà avoir une compréhension approfondie des meilleures pratiques de négociation d'un point de vue tactique et comportemental.

En utilisant un cadre stratégique approfondi et sophistiqué, et en adoptant une série d'outils de planification stratégique en ligne, les délégués apprennent à être proactifs et à identifier et planifier les éventualités et les conséquences pour leurs négociations les plus complexes.

La formation Le Négociateur Stratégique vous offre les options qui vous assurent de garder le contrôle de la situation, quelles que soient les actions et réactions des autres. C'est pourquoi elle met un accent spécifique sur une réflexion structurée, la gestion des intervenants, la prise de décision, l'analyse des risques, le séquençage et la cartographie des processus.

CE PROGRAMME EST FAIT POUR VOUS SI...

Vous avez effectué la formation « Le Négociateur Complet » ou TCSN-6, et souhaitez que vos compétences en négociation franchissent un nouveau palier dans la planification stratégique.

Vous êtes un cadre dirigeant, un directeur ou un gestionnaire toutes disciplines confondues, et vous souhaitez vous appuyer sur vos compétences avancées en négociation pour acquérir une maîtrise stratégique ultime de vos négociations.

Vous êtes une équipe ayant une négociation spécifique en cours ou en attente qui, selon vous, bénéficierait d'une expertise stratégique supplémentaire.

POUR PLUS D'INFORMATIONS, veuillez nous contacter sur thegappartnership.com pour discuter de vos besoins, notre disponibilité, obtenir un devis et nos modalités d'inscription.