

---

# LE NEGOCIATEUR VIRTUEL

---



PROGRAMME DE  
FORMATION EN LIGNE  
POUR UNE EXCELLENTE  
NÉGOCIATION VIRTUELLE

## APERÇU

Nous vivons dans un monde de plus en plus connecté, dans lequel les négociations se déroulent avec peu ou pas de réunions en présentiel ou de conversations téléphoniques. De même, l'apprentissage en ligne est plus que jamais la norme pour les professionnels car elle offre commodité, valeur et efficacité.

Ce tout nouvel atelier offert par The Gap Partnership offre aux négociateurs du monde entier une expérience d'apprentissage en ligne innovante basée sur ces nouvelles réalités.

Les participants sont formés aux meilleures stratégies et tactiques pouvant être appliquées pour garantir la réussite de toute négociation, fût-elle en personne, par e-mail ou par téléphone.

## PRINCIPALES CARACTÉRISTIQUES

- ☑ Un atelier entièrement mené en ligne, pour que les délégués puissent participer où qu'ils soient dans le monde
- ☑ Animé "en direct" par un consultant expert en négociation ayant des années d'expérience
- ☑ Une introduction complète aux principes fondamentaux d'une négociation habile
- ☑ Immersion et formation aux 14 schémas comportementaux essentiels du négociateur
- ☑ Un procédé en 8 étapes ayant fait ses preuves et pouvant être appliquée à toutes les négociations actuelles et futures, tant à distance qu'en face-à-face, pour garantir des résultats optimaux
- ☑ Des jeux de rôle réalistes comprenant une négociation menée entièrement par e-mail
- ☑ Accès à une série d'outils sophistiqués de planification en ligne
- ☑ Profilage en ligne et retour d'information exhaustif

## DESCRIPTION

Dans un monde moderne où e-mails, appels vidéo, SMS et chats foisonnent, de nombreuses négociations se déroulent sans rencontrer ni même voir la personne

avec qui l'on négocie. Ces négociations "virtuelles" peuvent mettre à mal les méthodes traditionnelles en enlevant de l'équation les techniques telles que la lecture du langage corporel.

"Le négociateur virtuel" vous apprend les nouvelles règles, stratégies et tactiques pouvant vous aider à gagner en assurance et à réduire votre stress lorsque vous vous entamez une négociation virtuelle, quelle que soit sa complexité.

Vous serez formés à suivre une procédure en 8 étapes applicable à toute négociation. Nous vous montrerons ensuite comment l'adapter et l'appliquer aux interactions à distance dans lesquelles les négociations se déroulent principalement sur les plate-formes numériques.

À la fin de l'atelier, vous serez capable de négocier magistralement en personne ou en ligne et aurez l'assurance nécessaire pour gérer toutes vos négociations comme un expert.

The Gap Partnership est le leader mondial des cabinets d'experts en négociation. Depuis plus de 20 ans, nous enseignons les techniques de négociation à des clients du monde entier. Ce cours vous permettra d'acquérir des compétences plus que jamais nécessaires et capables de changer une vie.

## CE PROGRAMME EST FAIT POUR VOUS SI...

*Vous êtes un négociateur commercial cherchant à développer vos compétences en négociation en face-à-face et en ligne.*

*Vous êtes confronté à l'évolution du comportement des clients et des fournisseurs provoquée notamment par les restrictions de déplacements, la réduction des réunions en personne et la recrudescence des négociations virtuelles et par e-mail.*

*Vous recherchez une formation aux techniques de la négociation qui soit entièrement dispensée en ligne et ne nécessite pas que vous vous déplaçiez.*

**POUR PLUS D'INFORMATIONS, veuillez nous contacter sur [thegappartnership.com](http://thegappartnership.com)**