



LES SUPER COMMUNICANTS

# DEVENIR UN SUPER NEGOCIATEUR

## OBJECTIFS DE LA FORMATION

- ✓ Savoir poser les bases d'une bonne négociation (Objectifs, intérêts, limites)
- ✓ Découvrir les intérêts des parties prenantes
- ✓ Créer des options permettant de satisfaire un maximum d'intérêts
- ✓ Conclure un accord

## CLES DE LA REUSSITE

- ✓ Etablir un climat de confiance dès les premiers instants
- ✓ Savoir être à l'écoute des parties prenantes et détecter leurs attentes implicites et explicites
- ✓ Identifier les intérêts communs pour élargir le champ de la négociation
- ✓ Favoriser une collaboration active pour co-construire des solutions communes et permettre de trouver un accord solide



### PUBLIC CIBLE

Vendeurs/Acheteurs  
Responsable des  
Ventes/Achats



### DUREE

2 JOURS  
Présentiel ou  
Distanciel



### TARIF

**INTRA/SUR MESURE :**  
nous contacter

INTRA : formation chez vous, chez nous ou à distance.  
SUR MESURE : formation selon vos besoins

## METHODE PEDAGOGIQUE

Cas pratique issus du quotidien des équipes

Approche ludique et mises en situation avec jeux de rôles

Apports de méthode pratico-pratique

Support e-learning, « IA », podcasts, quizz, stylo billes !



Contactez-moi pour en savoir plus sur cette formation !  
Grégory 06 83 93 27 51 - [g.gay@kiwi-impact.com](mailto:g.gay@kiwi-impact.com)