

Les profils de négociateurs et techniques de négociation

Négociez-vous toujours de la même façon, peu importe la personne qui se trouve devant vous? Sûrement pas, puisque vous savez que chaque personne est différente. Mais sauriez-vous négocier et gagner votre point avec n'importe qui, même face aux plus redoutables négociateurs? Cette formation de Jacques La Berge est l'occasion d'entrer dans l'univers de la négociation pour y puiser les astuces dont vous aurez besoin pour devenir un négociateur hors pair, dans le respect de votre personnalité et de vos valeurs.



Durée

1 journée



Clientèle

Représentant(e), travailleur ou travailleuse autonome, propriétaire d'entreprise, etc.



Format

En classe ou classe virtuelle (en ligne).



jacques la berge

coach · conférencier · formateur
vente & communication

Les profils de négociateurs et techniques de négociation



Bénéfices

- Préserver et augmenter la profitabilité.
- Augmenter le nombre de ventes.



Objectifs

- Comprendre le processus de la négociation.
- Développer des techniques de négociation efficaces.
- Déceler les différents profils de négociateurs pour en tirer profit.



Contenu

- Les bases théoriques de la négociation en vente.
- Les différents profils de négociateurs.
- Comment s'ajuster face à ces différents profils?
- Comment bien se préparer en vue d'une négociation?
- Atelier
 - Chaque participant sera appelé à jouer un jeu de rôles pour mettre en pratique les concepts présentés.

Deux adresses pour mieux vous servir



jacques la berge

Région de Montréal

1, Place-Ville-Marie, bureau 2001
Montréal (Québec) H3B 2C4

Tél. : **514 980-2979**

jlaberge@jacqueslaberge.com

Québec & l'est de la province

4C, rue Pleau
Pont-Rouge (Québec) G3H 2G2

Tél. : **418 254-2979**