

## Savoir négocier en toute situation

OBJECTIFS : Acquérir une attitude et des savoir-faire de négociateur dans les différentes situations de sa vie professionnelle.

Mettre en œuvre des comportements susceptibles de favoriser la coopération et la résolution des désaccords.

CONTENU :

- Relations de pouvoir et négociation : les nouvelles voies du management des hommes
- Négociation et fonction d'encadrement, identifier les situations, les analyser, mesurer le degré d'enjeu
- Réussir ses négociations
- Conduire la négociation
- ...

PUBLIC : encadrement, chefs de projets

DUREE : 2 jours