







Programme de la formation

Améliorer vos négociations à distance + 2 jours

-  Mixte sur site et à distance
-  14 heures sur 2 jour(s)
-  Tout public · De 3 à 10 participants
-  Sur devis

Profil des participants

Négociateur & Acheteur en poste ou amené à le devenir.

Objectifs

Cette formation vous donnera les clefs pour :

- **Négocier au téléphone** sous forte pression
- **Gérer** la négociation sous **Teams, Skype, Zoom**
- Être à l'aise avec les innovations digital **Padlet, Klaxoon, Trello, Kahoot**

Positionnement et Modalités d'évaluation des acquis

Quiz Kahoot Padlet

Mode de validation

Attestation en fin de formation JJ Ruste

Financements possibles

oui

Référent handicap

PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP : *(mise en place de compensation...)*

Contact : Référent handicap 02 51 84 95 55 / 06 28 70 45 28 / nadiahadjeri@cadresenmission.com

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Selon les règles de l'entreprise.

Intervenant

JJ Ruste : expérience de 30 ans dans les achats et manager international pour 15 pays.