





Programme de la formation

La préparation d'une négociation contractuelle

-  En groupe sur site
-  6 heures sur 1 jour(s)
-  Salarié en poste · De 5 à 15 participants
-  À partir de 240 € Net de taxe par participant

Description courte

La clé de la réussite d'une négociation complexe est sa préparation.

Cette formation vous fera passer d'une préparation informelle à une préparation méthodique et performante en partant de vos objectifs.

Elle vous forcera également à vous préparer aux situations imprévisibles pour toujours être en position de meneur.

Profil des participants

Acheteur ou Commercial

Prérequis

Connaissances de base du droit contractuel

Objectifs

- Définir les objets de la négociation
- Définir les enjeux
- Définir la zone d'accords possibles
- Comprendre la structure des coûts et le prix
- Se préparer aux différentes positions de l'autre partie
- Préparer ses positions de repli

Modalités et délai d'accès

Sur site ou à distance

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