

PROGRAMME DE L'OFFRE DE FORMATION

Négocier et Parler d'Argent, EN PRESENTIEL

PUBLIC CIBLE	PRÉ-REQUIS	NIVEAU	DURÉE ESTIMÉE
entrepreneur·es, porteur·es de projet	avoir suivi la formation Définir son offre	Niveau 2 - Je développe mon activité	7h00

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Dédramatiser le « commercial » Tenter d'appréhender la logique de vos clients. Réfléchir, en Égalité F/H, à argent et négociation. Favoriser votre plan d'action stratégique

APTITUDES

COMPETENCES

CONTENUS PÉDAGOGIQUES

- L'argent : représentations et peurs Identification d'objectifs opérationnels Quelques bases pour la négociation Simulations de pratiques de négociations

METHODES MOBILISEES

Bases théoriques de la négociation Brainstorming interactivité jeux de rôles, simulations, travail en équipes

MOYENS TECHNIQUES

MOYENS D'ENCADREMENT



MODALITES D'EVALUATION

MODALITÉS D'ACCÈS

EN PRESENTIEL, 52 rue Jacques Babinet, RdC, Salle de formation

DURÉE D'ACCÈS

Clôture des inscriptions 48h avant chaque session Cette journée a lieu le 15/12/2021 à BABINET, en présentiel, de 9h30 à 13h et de 13h45 à 17h20 ; Il est possible de manger sur place. Au plaisir

TAUX DE REUSSITE

DEBOUCHES

