

Programme Négociation Stratégique

OFFRE
Formation négociation

■ La négociation : une compétence stratégique pour l'entreprise

- Les éléments caractéristiques d'un processus de négociation
- Le rôle de la culture dans la négociation
- Négocier de façon rationnelle : les outils de la Théorie des Jeux
- La psychologie dans la négociation : les leçons de la Prospect Theory

■ Préparer et conduire une négociation stratégique: les meilleures pratiques

- Choisir une stratégie de négociation : l'approche occidentale, l'approche chinoise
- Maîtriser les outils de la préparation stratégique : les apports des écoles de négociation
- Choisir ses tactiques de négociation: zone de repli, points de blocages, points de fixations, argumentation
- Les leçons des négociations à forts enjeux : Camp David, Gatt, Oslo, Durban, Négociations sociales en Europe en 2009

■ Affronter les situations de négociations difficiles : les stratégies efficaces

- Optimiser son efficacité personnelle en négociation
- Négocier en cas d'agressivité ou de manipulation de l'autre partie
- Désamorcer les résistances et gérer les conflits
- Gérer les pièges des négociations multiples

■ Cas de négociation stratégique

