

PROGRAMME DE L'OFFRE DE FORMATION

Négocier et Parler d'Argent, EN PRESENTIEL

NIVEAU

Niveau 2 - Je développe mon activité

DURÉE ESTIMÉE

7h00

PUBLIC CIBLE

- entrepreneur·es, porteur·es de projet

PRÉ-REQUIS

- avoir suivi la formation Définir son offre

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

MODALITÉS D'ACCÈS

MODALITÉS D'ÉVALUATION

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES HANDICAPÉES

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

DURÉE D'ACCÈS

30/05 de 9h30 à 13h et de 13h45 à 17h20 , il est possible de manger sur place.
Clôture des inscriptions 48h avant chaque session

TAUX DE REUSSITE





Agora Learning Infinity

DEBOUCHES

