



----- Votre partenaire vers l'excellence

# Techniques de négociation



## *À qui s'adresse cette formation*

Cette formation s'adresse autant aux exécutifs, dirigeants, gestionnaires et professionnels des secteurs public et privé avec leur volet respectif.

## *Objectifs*

Cette formation a pour objectif d'inciter les participant(e)s à examiner des stratégies qu'ils ont pu utiliser dans le passé, ainsi qu'à revoir et développer des techniques qui leur permettront de communiquer et de négocier avec succès dans leur champ d'activités et de besoins.

## *Contenu de la formation*

Les questions typiques sur lesquelles les organisations sont amenées à négocier, sont de plus en plus variées; elles incluent entre autres:

Réductions de coûts découlant de l'étude périodique des dépenses.

Négocier le partage des ressources avec d'autres organisations en vue de réduire les frais généraux.

Développer un réseau d'affaires et d'entrepreneurship.

Négocier des normes de productivité, des objectifs d'apprentissage, la flexibilité et la mobilité du personnel, des corrections de comportement et d'autres changements concernant les attentes des employés à l'égard de l'organisation.

## *Méthodologie*

Le séminaire est bâti sur des études de cas ou des situations actuelles que les participants apportent, ou qui se développent au cours de la journée. Les divers éléments du programme y sont ajoutés au fur et à mesure des besoins. Un manuel est aussi fourni, qui contient les informations génériques de base. Les participants peuvent ainsi bénéficier plus directement et plus concrètement des efforts du groupe. Mettre en pratique les principes développés au début du séminaire.

## *Résultats*

Ce séminaire demande une participation active et a pour résultat l'acquisition de techniques, de connaissances et d'une assurance nouvelle. Le programme est enrichi par l'apport individuel des participant(e)s sous forme de développement de situations de négociation vécues, ou d'anticipation de situations futures.

Une bibliographie et des suggestions de lecture sont fournies aux participant(e)s.

## *Durée de la formation*

2 à 3 jours

## *Nombre de participant(e)s*

20 participant(e)s maximum

### *Joignez-nous*

Hélène Dupuis  
[hdupuis@helphi.com](mailto:hdupuis@helphi.com)  
Tél. : (819) 771-6850  
Télec. : (819) 771-6852  
Sans frais : 1-877-771-6850