

Identification du produit	Négociation – diagnostic et préparation
Objectifs	Intégrer des méthodes de diagnostic de situation et de préparation à la négociation Optimiser le processus de négociation en se tournant vers l'interlocuteur, développer l'approche relationnelle adaptée à la situation.
Public	Toute personne étant amenée à négocier, que ce soit dans le domaine commercial, social, professionnel.
Contenu et méthodes mobilisées	Mise en condition et exercices pratiques Outils de préparation Diagnostic (recherches d'informations, investigation) Les désirs et les objectifs (besoins vs attentes) L'espace de négociation Méthode de préparation Les stratégies de négociation Techniques et tactiques de négociation Étapes de la négociation Développer la performance Les dimensions interculturelles Les négociateurs difficiles La gestion du stress Règles d'or
Conditions commerciales	A partir de 1200€ (jusqu'à 5 personnes) pour 14 heures de formation Formation « sur mesure »
Bénéfice produit	Optimiser la démarche préparatoire à la négociation Optimiser la démarche de questionnement et de découverte du besoin et des attentes Faire face aux objections Construire un argumentaire adapté Développer l'écoute active et la synchronisation
Évaluations	Tout au long de la formation, des mises en situation sont réalisées afin de développer l'aspect proactif et l'intégration des notions abordées.
Validation	Un certificat de réalisation, une attestation de fin de stage sont remis à l'apprenant à l'issue de la formation.
Concurrence	Tourné exclusivement vers les petites structures par rapport aux concurrents qui disposent d'une démarche avec une vision stratégique essentiellement, nous apportons une approche pragmatique et délivrons des outils aisés à mettre en œuvre, optimisant le facteur temps et améliorant l'analyse des situations et les réactions face aux situations complexes.

Intervenant : André SCHWENK, est un spécialiste du renseignement. Outre ses missions de conseil dédiées aux TPE/PME, il intervient dans le cadre de la formation aux outils d'investigation de sources ouvertes au profit de la Direction du Renseignement Militaire, et dans le cadre de l'intelligence économique et la négociation approfondie au profit de diverses structures de l'enseignement supérieur et de la recherche. Il maître de conférences associé à l'Université de Strasbourg et est titulaire d'un Master en intelligence économique et analyse des risques, ainsi que d'un titre de responsable commercial et marketing délivré par le Conservatoire National des Arts et Métiers.