

Présente :

L'ART DE NÉGOCIER, pour arriver à des solutions gagnant - gagnant

Formateur : M. Salah Chraïet, firme Nadeau Lessard

Durée : 2 jours (6 et 7 février 2015)

Lieu : Centre Local d'Emplois de Havre-Saint-Pierre

Coût : 175 \$ membre (225 \$ non membre)*

Participants : 10 à 20

La négociation est au cœur de nos activités professionnelles. Une bonne maîtrise de cet art peut faire toute la différence tant au niveau de la vente que de l'achat ou de la gestion de personnel. Une négociation efficace peut transformer une entente ordinaire en une entente avantageuse et significativement affecter les bénéfices d'une entreprise. Faisant suite à ces constats, l'AGAM en collaboration avec Emploi Québec, offrira en février prochain la formation L'Art de Négocier, donnée par M. Salah Chraïet, un spécialiste en développement organisationnel.



Mieux négocier, c'est rentable!

La formation L'Art de Négocier vous apprendra à :

- sceller stratégiquement des accords gagnant-gagnant;
- savoir préparer une négociation seul ou en équipe afin d'atteindre ses objectifs de négociation;
- maîtriser les techniques de communication et de canalisation des discussions vers les objectifs voulus;
- développer des stratégies pour mettre en jeu une négociation et répondre plus efficacement aux objections;
- relever les défis que représentent les situations difficiles grâce à un processus de recherche de solutions;
- rester proactif même, et surtout, lorsque l'interlocuteur manifeste son désaccord;
- explorer efficacement les besoins des interlocuteurs et conclure des ententes satisfaisant les besoins mutuels.

Une formation axée sur la pratique :

- 30% de théorie, 70% de pratique;
- des mises en situations puisées dans votre réalité;
- l'acquisition d'outils qui vous serviront dès votre retour au travail;
- un investissement à long terme sur la rentabilité de votre entreprise.

Qui peut profiter de cette formation ?

- votre personnel des ventes;
- votre service des achats;
- vos gestionnaires en ressources humaines;
- tous les domaines où l'efficacité de la négociation influence la rentabilité de votre entreprise.

Pour toute question ou pour inscription :

Jean-Sébastien Thériault

(418) 538-0096

JS.IDEM@outlook.com

Formulaire d'inscription	Date : _____	Formation L'Art de Négocier
Entreprise : _____	Nom du participant : _____	
Signature : _____		
<input type="radio"/> Paiement ci-joint (____)	<input type="radio"/> Facturer moi (____)	No membre AGAM : _____

* Les frais d'inscription incluent les frais des 2 dîners ainsi que les pauses santé.