



Techniques et stratégies de négociation

21 leçons

Durée estimée : 02h31

Référence : BFEP-813

- Techniques et stratégies de négociation
- Compétences comportementales du négociateur
- 10 facteurs clés de préparation : les 5 critères factuels
- 10 facteurs clés de préparation : les 5 critères dynamiques
- Estimation du rapport de force
- L'entonnoir des négociations : Consulter
- L'entonnoir des négociations : Confronter
- L'entonnoir des négociations : Concrétiser
- Gérer la marge de manoeuvre : HHH
- Gérer la marge de manoeuvre : HH et HB
- La stratégie du négociateur : art de la manœuvre
- La qualité de l'argumentation
- Négociation Positive : Première phase de consultation
- Négociation Positive : Analyse de la phase de la consultation
- Négociation Positive : Phase de confrontation
- Négociation Positive : Analyse de la phase de confrontation
- Négociation Positive : Phase de concrétisation
- Négociation Négative : Première phase de consultation
- Négociation Négative : Analyse de la phase de la consultation
- Négociation Négative : Phase de confrontation
- Négociation Négative : Analyse de la phase de confrontation