

Séminaire : Introduction à la négociation

Objectifs

Le but de ce séminaire est de permettre aux participants de pratiquer et d'améliorer leurs habilités de négociation. Les participants apprendront la terminologie de la négociation, la préparation de la négociation et le processus d'évaluation post-négociation.

Lors du séminaire les participants discuteront de théories, partageront des expériences réelles vécues, et participeront à des exercices de négociation. Il est important que les candidats reçoivent et lisent les lectures recommandées avant le séminaire afin qu'ils puissent participer pleinement lors des discussions et des activités.

Ce séminaire comprend quatre leçons données en deux jours. La participation en classe compte pour 50% de la note du séminaire, et l'assignation finale compte pour l'autre 50%.

La dernière leçon consiste en une révision personnelle effectuée avec la collaboration de l'instructeur. Une période de temps sera accordée pour compléter le devoir ou l'assignation finale. L'instructeur fera part des exigences pour le devoir final.

Contenu

À la fin du séminaire, les participants seront en mesure de :

- Décrire le processus de négociation.
- Comprendre où et quand la négociation est requise.
- Démontrer une compréhension des concepts de la négociation et de sa terminologie.
- Comprendre et catégoriser différents types et styles de négociation.
- Comprendre une variété de tactiques en négociation, savoir quand les utiliser, et comment répondre à ces dernières lorsqu'elles sont utilisées par les autres.
- Développer un plan de négociation personnelle.

Clientèle cible

Approvisionneurs et toutes personnes appelées à négocier avec des fournisseurs et clients internes.