



Réussir sa négociation

Suggestions de thèmes de formation sur mesure

THÈMES PRINCIPAUX SUGGÉRÉS

- Notions générales de communication,
- La préparation de la négociation,
- Les étapes de la négociation,
- Structurer ses arguments pour convaincre,
- Savoir privilégier un accord « gagnant/gagnant ».

Il est vivement recommandé d'intégrer la Synergologie® : Gestes (Mains, bras, jambes), postures, positions de chaise, poignée de mains de l'interlocuteur.

Les plus d'Up and Com'

Vous voulez décoder votre langage corporel et celui des autres ?

Optimisez votre formation sur mesure en intégrant la **Synergologie**® !

Vos formations sur mesure en INTRA

Pour un diagnostic: Nous contacter au 04 79 25 00 56 ou formation@up-and-com.org

Délais et tarif : Sur devis après étude de la demande (Phase 1 DIAGNOSTIC)

