



Profil de session

Activité admissible dans le
cadre de la Loi 90
Numéro d'agrément :
0033077

Art de négocier



*Une approche stratégique
et efficace qui vous permet de:*

- *Développer le plaisir de conclure des ententes gagnant/gagnant dans un marché agressif et changeant.*
- *Consolider votre pratique professionnelle en négociation.*
- *Demeurer compétitif, combatif et développer une efficacité nouvelle avec vos partenaires d'affaires*

LES OBJECTIFS

- Devenir un communicateur plus stratégique avec vos partenaires d'affaires.
- Initier et maintenir de meilleures relations de collaboration et de partenariat avec vos partenaires.
- Développer des stratégies pour faire face à des situations difficiles sans trop concéder ni provoquer de bris de relation engendrant des tensions et des impasses improductives.
- Conclure des ententes qui correspondent aux besoins véritables et qui sont réciproquement satisfaisantes.

LES OUTILS DE TRAVAIL

- Le cahier d'exercices du participant
- Les cartes rappel dans un étui en cuir véritable
- Le processus de négociation (8 étapes)
- 10 processus pour sortir de situations à défi.

Notre rêve...

- Le rêve de Nadeau Lessard est d'établir des relations d'affaires qui favorisent la transformation de vos projets en résultats.

Notre mission...

Accompagner nos clients pour réaliser :

- leur vision d'entreprise
- leurs projets
- leurs objectifs

Notre engagement...

- transférer généreusement notre expertise à nos clients,
- mettre nos expériences au service de nos clients.

Nous sommes

- une équipe multidisciplinaire de professionnels axés sur les résultats et la rapidité d'intervention.
- nous regroupons nos services sous deux grands volets :
- le développement des personnes et le développement des organisations.

150, rue Saint-Jacques, bureau 303
Granby (Québec) J2G 8V6

info@nadeaulessard.com

téléphone : (450) 375-8704
télécopieur : (450)375-7880

LE CONTENU

- Comment démystifier le processus de négociation et développer l'aisance à négocier.
- Comment développer le plaisir de négocier et de conclure des accords gagnant/gagnant avec vos partenaires.
- Comment conduire un processus de négociation menant à des ententes réciproquement satisfaisantes.
- Comment suivre le processus pour :
 - vous préparer et convoquer,
 - accueillir et mettre en jeu le processus qui permettra de sceller des ententes satisfaisantes et gérables,
 - négocier et faire face aux objections/résistances,
 - faire face à des situations difficiles,
 - conclure et sceller des ententes,
 - initier et assurer la continuation d'une relation d'affaires entre partenaires véritables,
 - évaluer les acquis/reculs d'une rencontre et la satisfaction des partenaires.

28 conseils pour réussir à sceller vos ententes et à atteindre vos objectifs professionnels.

LA MÉTHODOLOGIE (Durée : 3 jours)

- Durant la session, vous vivrez une série de simulations vous mettant à l'épreuve dans plusieurs situations difficiles. Vous travaillerez à partir d'une situation réelle que vous apporterez à la session et sur laquelle vous vous pencherez tout au long de la session.
- Chaque simulation sera évaluée et suivie par des exposés/discussions vous permettant de bâtir un véritable plan de perfectionnement. Vous saurez aussi ce que vous avez à perfectionner et comment y parvenir. Vous mettrez en pratique, par des exercices et des simulations, les méthodes et les outils proposés lors des discussions d'approfondissement.