

SESSION FORMATION  
MANAGEMENT DE PROJETS, MARCHÉS  
MANAGEMENT DE PROJET (DANS LA CONSTRUCTION)

RÉF: 9370-13

## Conduire et réussir les négociations dans les projets

### > EN BREF

Sauf heureux coup de chance, pour réussir une négociation, il faut s'y être rigoureusement préparé en amont, avoir préalablement clarifié le résultat que l'on vise, être capable d'intégrer les logiques de ses interlocuteurs, anticiper et savoir s'inscrire dans une démarche gagnant-gagnant.

### THÉMATIQUES

Préparer son approche, tout se joue en amont dans la négociation. Maîtriser le face à face. Gérer les situations critiques et garder le fil.

### > CETTE FORMATION S'ADRESSE À

Toute personne en situation de devoir convaincre, et/ou trouver une solution d'entente pour l'attribution de moyens et ressources, et/ou gérer une situation difficile, avec des interlocuteurs internes (collaborateurs, hiérarchie) ou externes (fournisseurs, partenaires).

### > PRÉ-REQUIS

**Merci de vous reporter au paragraphe présentant le profil des participants.**

### OBJECTIFS

**DIAGNOSTIQUER** son profil de négociateur

**DEFINIR** une stratégie de négociation adaptée à vos interlocuteurs et au contexte

**MAITRISER** les techniques du face à face : questionnement, écoute analyse, influence

**DEVELOPPER** des réflexes pour redresser des situations de dérives en continuant à construire.

### > INFORMATIONS PRATIQUES

**Date** : du 15 au 17 septembre 2021 - **Durée** : 3 jours (21 heures)

**Tarif** : 2 230,00 € HT + TVA (Déjeuners inclus)

**Lieu** : France Paris

### > COORDINATION

**Bruno JOURDAN**, Directeur, P-Val Conseil

Le détail de ce programme sera prochainement disponible. N'hésitez pas à consulter notre site ultérieurement.