

Apprenez à mieux NÉGOCIER

Formation offerte par :



CORPORATION DES
ENTREPRENEURS
GÉNÉRAUX DU
QUÉBEC

○ Participants

Les gérants de projets, les surintendants et les membres de la direction.

○ Objectifs

Devenir de meilleurs négociateurs.
Choisir sa stratégie sans arrêter sa position.
Rester centré sur ses besoins et ceux de l'autre.
Désamorcer les manipulations et éviter les tactiques.

○ Résultats

Moins de différends et plus de relations harmonieuses
avec les professionnels et les donneurs d'ouvrage.
Plus de collaboration pendant et après les négociations.
Moins de stress personnel et de tensions relationnelles.
Ententes plus satisfaisantes et plus productives.

○ Durées et dates :

2 jours à Montréal : 12 et 13 mai 2010.
2 jours à Québec : 19 et 20 mai 2010.

○ Coût :

GRATUIT POUR LES MEMBRES DE LA CEGQ
(formations subventionnées par Emploi-Québec).

○ Compétences développées

1. Adopter une attitude ouverte: centrée, ferme mais flexible.
2. Distinguer buts et moyens, territoires commun et individuel.
3. Garder la négociation ouverte.
4. Élargir la marge de manoeuvre.
5. Prévenir et désamorcer les impasses.
6. Appliquer les 7 étapes de la négociation ouverte.
7. Augmenter les avantages mutuels.
8. Obtenir la meilleur entente possible.

○ Les participants disent...

*La vraie approche de négociation gagnant-gagnant,
celle qui permet d'atteindre ses buts tout en favorisant un
partenariat à long terme avec ses clients grâce à des techniques
des plus efficaces.*



Francois Guay
Directeur des ventes
Bell Solution d'Affaires