Formation courte

LA NEGOCIATION COMMERCIALE NIVEAU 1

Mise à jour le
02/02/2026

Type de formation
Formation courte

Durée de la formation
3 jours / 21 heures

Coût pour l'apprenant
Nous consulter

Modalités et délai d'accès
Candidature en ligne
Entretien individuel
Délai d'accés : Nous consulter

Validation à l'issue
Certificat de réalisation

Lieux de formation
Pôle Formation UIMM, Charleville-Mézières (Ardennes)

Modalités de délivrance des examens

CONTACT
fc@formation-industries-ca.fr

La formation en détail

Objectifs de la formation

Adopter la bonne posture pour atteindre leur objectif en préservant la relation Préparer leurs négociations avec efficacité Mener leurs négociations pour aboutir à une conclusion mutuellement satisfaisante Gérer les situations de blocage en négociation et sortir des situations tendues

Public & prérequis

Tout public
Etre capable de lire et comprendre des consignes écrites en français, rédiger des phrases simples et effectuer des calculs élémentaires

Gestion du handicap

Formation ouverte aux personnes en situation de handicap
Moyens de compensation à étudier avec le référent handicap

Programme

Choisir son approche en négociationPréparer sa négociationMaîtriser les étapes clés de la négociation

Méthodes mobilisées

Individuel (groupe inter), collectif (groupe intra)
Travaux pratiques
Ateliers, partage d'expériences, mises en situations filmées, autodiagnostic
Méthodes pédagogiques actives et participatives
Alternance de théorie/pratique avec application au contexte et expériences des participants

Modalités d'évaluation

L'évaluation des acquis est réalisée via les mises en situation et les exercices proposés