Convaincre et s'imposer en négociation

Non-certifiante | Formation continue

Réf. : 1804749F — Mise à jour : 10 février 2026

Organisme responsable : **SMART ET COM FORMATIONS**

Présentation de la formation

Objectifs

- Acquérir une vision claire des stratégies et tactiques les plus efficaces dans les différents types de négociation
- Maîtriser un ensemble cohérent de méthodes et d'outils pour faciliter la préparation et la conduite de négociations à fort enjeu
- Mettre en place les réflexes indispensables à la conclusion d'accords durables et profitables

Programme

- Établir des stratégies gagnantes
- Préparer sa négociation : point essentiel de la réussite
- Établir une relation favorable à une négociation constructive
- Conclure des accords profitables
- Éviter les risques et les pièges majeurs en négociation

Certifications préparées et métiers visés

Niveau d'entrée

Aucun prérequis

Dates et lieux de formation

N° session	Modalité	Lieu	Du	Au
2208576S	Présentiel	Saint-Jean-la-Poterie	10/02/2026	31/12/2026

Source : GREF Bretagne #1804749F