

L'INTELLIGENCE DE LA NÉGOCIATION

Préparer son physique à la négociation

Enjeux de la formation:

- Entraîner les Négociateurs à gérer leur comportement physique pendant les phases de négociations comme des athlètes de haut niveau (avant, pendant, après) grâce aux techniques utilisées dans le sport de compétition.
- Permettre de se préparer physiquement à la négociation et de se forger un mental de gagnant.

Objectifs pédagogiques :

- Connaître les composantes de la performance de haut niveau.
- Gérer physiquement son stress
- Découvrir et expérimenter les différentes phases de préparation, la réalisation d'un objectif, puis l'évaluation du niveau de performance du résultat.

Animation pédagogique :

- Apports théoriques et pratiques, exemples concrets, questionnements et expérimentations individuelles

Durée

- Formation de 1 journée

L'INTELLIGENCE DE LA NÉGOCIATION

Préparer son physique à la négociation

Prérequis :

- Pas de prérequis.

Compétences et aptitudes :

- Les compétences acquises durant cette formation sont directement transposables dans votre activité professionnelle.

Modalités d'évaluation :

- Mises en situation, quiz, QCM, évaluation de fin de stage.

Modalités et délais d'accès à la formation:

- Personnes en situation de handicap / Formations intra-entreprise : pour toute demande nous contacter avec le lien ci-dessous.
- Votre demande sera étudiée et nous prendrons contact avec vous dans un délai de 48 heures. Pour vous inscrire à une formation [cliquez ici](#) ou directement sur la page [contact](#).

Tarif :

- Sur demande un devis vous sera envoyé.