
Programme de Formation

E-Learning : Négociation

Description

Points Forts

Variable non renseignée



Public visé

- Managers débutants ou expérimentés
- Responsables d'équipe en environnement hybride
- Collaborateurs évoluant vers une fonction managériale



Objectifs pédagogiques

- Préparer efficacement une négociation (objectifs, limites, scénarios)
- Mener l'échange en créant les conditions du gagnant-gagnant
- Argumenter, obtenir des contreparties, gérer les objections et les blocages
- Conclure et sécuriser un accord durable

Organisation

Durée : 8 heures

Mode d'organisation : E-learning

Contenu pédagogique



Description

Formation e-learning « Négociation Win/Win » (Onlineformapro) : maîtriser une négociation gagnant-gagnant, de la préparation à la conclusion.

PROGRAMME

Préparer sa négociation (objectifs, marges de manœuvre, rapport de force) — Conduire l'échange (écoute, questionnement, argumentation, concessions/contreparties) — Déjouer les tactiques et gérer les blocages — Conclure un accord gagnant-gagnant et le sécuriser.

Vidéos, exercices animés, mises en pratique, évaluations.



Prérequis

- Aucun prérequis
- Prérequis techniques : navigateur web (Edge, Chrome, Firefox, Safari), Mac, PC ou smartphone — plateforme Onlineformapro (vidéo, SCORM), accès 12 mois illimité 24h/24 et 7j/7





Modalités pédagogiques

- Formation 100 % en ligne, accessible en autonomie
- Vidéos explicatives, quiz réguliers, supports téléchargeables
- Études de cas et mises en pratique intégrées



Modalités d'évaluation et de suivi

- Quiz formatifs à la fin de chaque module
- Pas de système bloquant : progression libre
- Suivi individuel sur la plateforme : temps passé, taux d'avancement
- Attestation délivrée selon les modalités en vigueur