

3 autodiagnostic interactifs pour évaluer, préparer et ajuster vos négociations commerciales.



PRESSION

Apprenez à mettre la pression pour moins la subir.
Comment ? 3 clés et un peu de maths au menu.



LIMITES

Savoir être « calmement borné ». Étape indispensable dans la préparation, outils interactifs à l'appui.



ÉCHANGES

Jeux de dupe ou vrais échanges ? Règles de base en concessions et contreparties. Mise en pratique.



Le coffre de la valeur
(tout un programme !)

La méthode ?

- ① Du bon sens, clairement structuré en étapes clés
- ② De l'expérience (25 ans en B-to-B et B-to-C, 25 pays)
- ③ Des ateliers interactifs sur vos négociations en cours
- ④ Un outil d'autodiagnostic dynamique
- ⑤ L'animation : on fait des trucs sérieux sans se prendre au sérieux



Cabinet référent
en performance
commerciale



Enregistré en tant qu'organisme de
formation sous le n° 11788258478
(cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État).

