Strong and Effective Negotiations

Durée: 1 Jour **Réf de cours: GK831172**

Résumé:

Master the Art of Negotiation - Unlock Success!
Step into the "Strong and Effective Negotiations" workshop and transform the way you approach every deal, discussion, and partnership. In just one day, you'll discover proven strategies to plan and conduct collaborative negotiations, understand and leverage different negotiation styles, and apply best practices that drive results. This dynamic, hands-on experience will empower you to communicate with confidence, handle objections with ease, and turn challenges into opportunities. Whether you're negotiating with clients, colleagues, or vendors, you'll leave with actionable skills and insights to achieve win-win outcomes and elevate your professional impact. Don't miss your chance to become a negotiation powerhouse!
Updated 21/4/2026

Public visé:

This session is ideal for professionals across all functions—including managers, project teams, procurement specialists, sales engineers, and anyone involved in negotiations or stakeholder communications. Whether you're leading teams, managing vendor relationships, or collaborating across departments, this training will help you sharpen your negotiation skills and drive more effective outcomes.

Objectifs pédagogiques:

- After completing this course, participants will be able to
- Plan for and conduct a collaborative negotiation
- Understand negotiation styles
- Understand and apply negotiation terms and best practices
- Enhance communication skills critical to a collaborative negotiation
- Recognize and handle objections or concerns during the negotiation process

Pré-requis:

- No formal prerequisites; basic written communication skills are recommended.

Après cette formation, nous vous conseillons le(s) module(s) suivant(s):

- GK831173 - Growing Work Relationships at Work Positively
- GK831174 - Performance and Employee Accountability
- GK831175 - Employee Emotional Intelligence
- GK831177 - Managing Challenging Conversations

Contenu:

Module 1: Laying the Foundation and Negotiation Approaches and Terminology

- What makes negotiating challenging
- Distinguish between positional and principled negotiating
- Understand common negotiating terms

Module 2: Preparing for a Negotiation

- Understand how to effectively prepare for a negotiation
- What questions/information to consider so that both parties are well understood

Module 3: Actively Managing a Negotiation

- Gain clarity of the general flow of a negotiation
- Understand how effective communications can enhance success
- Learn strategies on how to manage emotions that might emerge for both parties

Module 4: Negotiation Styles

- Recognize different negotiating styles and understand when to use which one in different situations and environments

Module 5: Next Steps

- Integration of different concepts and skills and application to real-life situations
- Discussion of key takeaways and areas to focus on for further improvement

Autres moyens pédagogiques et de suivi:

• Compétence du formateur : Les experts qui animent la formation sont des spécialistes des matières abordées et ont au minimum cinq ans d'expérience d'animation. Nos équipes ont validé à la fois leurs connaissances techniques (certifications le cas échéant) ainsi que leur compétence pédagogique.
• Suivi d'exécution : Une feuille d'émargement par demi-journée de présence est signée par tous les participants et le formateur.
• En fin de formation, le participant est invité à s'auto-évaluer sur l'atteinte des objectifs énoncés, et à répondre à un questionnaire de satisfaction qui sera ensuite étudié par nos équipes pédagogiques en vue de maintenir et d'améliorer la qualité de nos prestations.

Délais d'inscription :

• Vous pouvez vous inscrire sur l'une de nos sessions planifiées en inter-entreprises jusqu'à 5 jours ouvrés avant le début de la formation sous réserve de disponibilité de places et de labs le cas échéant.
• Votre place sera confirmée à la réception d'un devis ou """"booking form""""" signé. Vous recevrez ensuite la convocation et les modalités d'accès en présentiel ou distanciel.
• Attention, si cette formation est éligible au Compte Personnel de Formation, vous devrez respecter un délai minimum et non négociable fixé à 11 jours ouvrés avant le début de la session pour vous inscrire via moncompteformation.gouv.fr.

Accueil des bénéficiaires :

• En cas de handicap : plus d'info sur globalknowledge.fr/handicap
• Le Règlement intérieur est disponible sur globalknowledge.fr/reglement