

## ♥ Négociation stratégique : influencez pour mieux convaincre

22 mars **ou** 23 août **ou** 6 décembre

La négociation est une activité inhérente à tout rapport humain. Nous négocions quotidiennement, souvent intuitivement et sans prendre le temps d'y réfléchir. Or, la négociation est une rencontre, un échange, dont l'enjeu requiert souvent plus qu'une improvisation. Elle nécessite donc une véritable préparation, une connaissance des outils et des techniques.

Comment exercer son influence et conclure des transactions ainsi que des négociations réussies ? Quelles relations interactives s'établissent au cours d'un processus de négociation ? Qu'en est-il lorsqu'il s'agit de négocier pour faire avancer sa carrière ? Autant de questions qui seront abordées de façon interactive et dynamique !

### Apprenez :

- À mieux connaître et à cerner vos forces et vos faiblesses ;
- À maîtriser des stratégies et des techniques de négociation éprouvées ;
- À établir votre crédibilité et à augmenter votre pouvoir d'influence.

### • Pourquoi participer :

- Pour prendre conscience des points faibles de votre style de négociation ;
- Pour raffiner vos outils de négociation et vous assurer l'adhésion de vos interlocuteurs ;
- Pour vous inspirer des meilleures pratiques afin de mieux convaincre vos interlocuteurs.

### Formatrice



**Nathalie Francisci**

Associée

**ODGERS BERNDTSON**

*Nathalie Francisci est une actrice de premier plan de l'industrie du recrutement au Québec. Elle agit à titre de membre du corps professoral de l'Université McGill, et elle est de plus une chroniqueuse et une conférencière que l'on peut lire et entendre régulièrement dans les tribunes d'affaires du Québec. La gouvernance et la diversité figurent au cœur de ses intérêts, et elle siège au CA de nombreuses organisations.*