

Negotiating to Yes

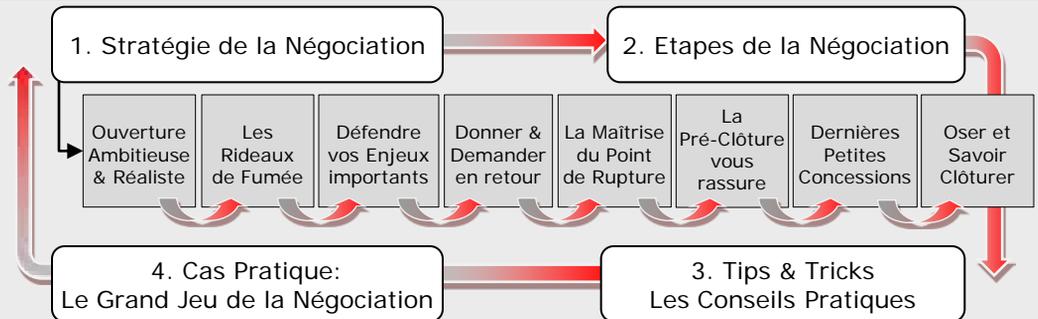
Vendre Plus & Plus Vite

Sales
Academy
Louvain

Carte-Réponse

Oui, j'inscris un ou plusieurs collaborateurs au séminaire 'Negotiating to YES'.

Dates de Séminaire	Langue	Lieu	Heures
<input type="checkbox"/> 13/02 & 20/02	français	Beersel - Bruxelles <i>The Classic Domain</i>	09h00 – 17h30
<input type="checkbox"/> 23/04 & 30/04	néerlandais	Kontich - Anvers <i>De Jachthoorn</i>	09h00 – 17h30
<input type="checkbox"/> 05/05 & 12/05	allemand	Düsseldorf - Allemagne Novotel City West	09h00 – 17h30
<input type="checkbox"/> 10/06 & 17/06	néerlandais	Utrecht – Pays-Bas <i>Landgoed Zonheuvel</i>	09h00 – 17h30
<input type="checkbox"/> 12/06 & 13/06	français	Lille - France <i>Crowne Plaza</i>	09h00 – 17h30



▪ **Stratégie de la Négociation**

Quel est l'enjeu? Quelle est la Meilleure Solution de Rechange? Quelle est la Zone d'Entente Possible? Comment préparer son jeu? Quelle sera l'approche de votre client et du concurrent?

▪ **Les Étapes de la Négociation**

Ouverture Ambitieuse et Réaliste - Parer les Gants de Boxe - Défendre vos Enjeux Importants - Donner & Demander en Retour - Maîtriser le Point de Rupture - La Pré-Clôture – Les Dernières Petites Concessions - Oser et Savoir Clôturer

▪ **Tips & Tricks : des Conseils Pratiques des négociateurs professionnels**

▪ **Cas Pratique: Le Grand Jeu de la Négociation**

La deuxième journée, les participants jouent le 'grand jeu de la négociation' en petits groupes

Envoyez l'inscription

par fax : +32 (0)16-46 80 19 ou par e-mail: info@robeyns.be

Participant : _____

Fonction : _____

Société : _____ TVA: _____

Adresse : _____

Tél/GSM : _____ PO n°: _____

E-mail: _____

Votre Investissement:

- 1190 € HTVA pour un participant (*Paiement après réception de la facture*)
- A partir de 2 participants: 1090 € par personne



Qfor Certificat avec 100% satisfaction clientèle

Subsides - Code d'autorisation Chèques-Formation: 200/0102/82573 / KMO-Portefeuille: DV.0104804

Avec 'Le Grand Jeu de la Négociation'

