



NAE **Business** Academy

Catalogue de formations 2024

Objectifs :

- Identifier les 5 fondamentaux de la négociation
- Identifier les profils des négociateurs
- Identifier les 3 outils de base de la négociation



Programme de formation

SESSION 1

- Présentation du parcours de formation
 - L'Art du questionnement
- L'approche "AVC" et "Les 5 Secrets pour ne plus avoir Peur des Acheteurs ! »

SESSION 2

- Définition de la négociation et applications
- Courbe NégoVISION® et les 5 étapes clés de la méthode: focus sur les ENJEUX et ACTEURS & pratique

SESSION 3

- Préparation de la matrice "EAO (Enjeux-Acteurs-Objets)" & négocier à plusieurs
- Catalogue d'objets de négociation
- Compréhension de son profil de négociateur - partie comportement

SESSION 4

- Rappel de l'étape 1 - préparation et apport des 4 autres étapes
- Compréhension de son profil de négociateur - partie motivations
 - Mise en pratique

SESSION 5

- Synthèse méthode NégoVISION®
- Synthèse posture de négociateur
- Bilan complet et point individuel pour voir la suite de la mise en œuvre

Formateur : Jean-Marc ROUQUETTE en partenariat avec NégoVISION®

Expert reconnu dans son domaine



Durée : 17 h par visio-conférence

Dates : 15, 22, 29 nov. & 6, 13 déc. 2024

Horaires : de 8h30 à 12h30 pour 15/11 et 13/12 et de 9h à 12h pour les autres dates

Public : Toute personne ayant des relations commerciales dans le cadre de ses fonctions

Prérequis : Aucun

Pédagogie : Formation par visio-conférence, Etude de cas pratiques, Exercices de mises en situation

Suivi de l'exécution de l'action : Feuille d'émargement, Attestation de formation

Modalités d'évaluation : À l'issue des sessions de formation, un questionnaire pour mesurer l'atteinte des objectifs sera remis aux participants.

Nb de participants : 6 à 8 personnes

Tarif spécial NAE : 800,00 € HT par personne

Contact : Marilyne Cavelier administration@nae.fr

Détecter,
négocier et
conclure



Objectifs :

- Connaître les fondamentaux juridiques des relations commerciales
- Acquérir les bons réflexes juridiques

Programme de formation

1^{ère} session

- Rappels sur les supports de formations préalablement envoyés et réponses aux questions sur les thèmes abordés :
 - Le contrat, révision et force majeure
 - La responsabilité du fabricant
 - Les litiges
 - Le paiement et le recouvrement
 - La propriété intellectuelle

2^{de} session

- Etudes de cas concrets

Formateur : François JARLOT

Expert reconnu dans son domaine

Durée : 2 x 3,5 h par visio-conférence

Dates : 24 et 26 septembre 2024

Horaires : de 9h00 à 12h30

Public : Tous publics

Prérequis : Aucun

Pédagogie : Formation par visio-conférence, Etude de cas pratiques

Suivi de l'exécution de l'action : Feuille d'émargement, Attestation de formation

Modalités d'évaluation : À l'issue des sessions de formation, un questionnaire d'évaluation sera remis aux participants afin d'établir le niveau d'atteinte des objectifs de la formation.

Nb de participants : 6 à 8 personnes

Tarif : 250,00 € HT par personne

Contact : Marilyne Cavelier administration@nae.fr



**Affûtez votre
préparation
juridique**



NAE

745 avenue de l'Université

Bâtiment CRIANN

F - 76800 Saint-Etienne du Rouvray

T +33 (0)2 32 80 88 00

www.nae.fr

