

<b>Intitulé de la formation</b>	Les outils du management		
<b>Intitulé du module</b>	La négociation		
<b>Public</b>	10 à 12 stagiaires Entrepreneurs sociaux	<b>Durée</b>	2 jours par thème (14h00)
<b>Spécificité</b>			
Module à la carte			
<b>Pré-requis</b>	Les bases du management		
<b>Objectif pédagogique</b>			
<p>A l'issue de la formation, les stagiaires seront capables de :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Identifier les éléments d'une négociation,</li> <li>- Utiliser la négociation selon la situation,</li> <li>- S'adapter aux personnes impliquées,</li> </ul> <p>dans le cadre d'une situation nécessitant une négociation.</p>			
<b>Contenu de la formation</b>			
<ul style="list-style-type: none"> <li>↳ Les éléments constitutifs de la négociation</li> <li>↳ La mise en oeuvre</li> </ul>			
<b>Matériel pédagogique</b>			
Documents Vidéoprojecteur			
<b>Intervenant(e)</b>	Consultante Ressources Humaines et Formation		