

## Sortir gagnant-gagnant d'une négociation : Stratégies et compétences essentielles

Formation offerte à tous les producteurs et toutes les productrices ayant à négocier le prix de leurs produits.

### Objectif :

Sortir gagnant-gagnant d'une négociation est une formation pratique pour améliorer vos stratégies et vos compétences lorsque vous négociez avec des transformateurs ou des partenaires de mise en marché. Dans cette formation, vous apprendrez et pratiquerez les quatre étapes d'une négociation réussie. Avec cette approche, l'objectif est que le producteur tire son épingle du jeu en négociant un contrat profitable à la fois pour lui et l'acheteur.

### Contenu :

Préparer et planifier sa stratégie de négociation :

- En évaluant son style de négociation et celui de l'autre partie
- En identifiant les facteurs qui influencent la négociation
- En utilisant l'analyse BATNA

Négocier à l'aide de tactiques-clés telles que :

- Comment utiliser le pouvoir pendant les négociations
- Les outils psychologiques que vous pouvez utiliser pendant les négociations

Conclure un contrat respectant l'accord initial

Exécuter et évaluer la performance du contrat

### Méthodologie

La formation est axée sur les applications quotidiennes et adaptées au vécu des participants. Les exposés théoriques sont continuellement appuyés d'exemples et de mises en situation.



**Durée :** 6 heures (2 x 3 heures)

**Dates :** 13 et 20 février 2019

**Horaire :** 9 h à midi

**Lieu :**

École nationale du meuble  
et de l'ébénisterie

Local  
A-210

765 Notre-Dame Est, Victoriaville

**Formateur :** Philippe Boisvert

**Prix (taxes incluses):**

Membre APCQ

Avant le 11 janvier 2019 35 \$

Après le 11 janvier 2019 50 \$

Non membre 70 \$

**Inscription :**

Pour les membres de l'APCQ  
819 385-4242 poste 222 ou  
apcq@cetaq.qc.ca

Pour les autres producteurs

[Cliquez ici](#)

Info : 819-758-6401 poste 2703

Une priorité sera accordée aux  
membres de l'APCQ jusqu'au 3  
janvier 2019

Cours offert en collaboration avec