

FORMATION SUR LA NÉGOCIATION COMPLEXE. Pour la première fois, l'UIMM et Défi 2 Conseil proposent une formation sur la négociation complexe. Deux sessions sont programmées, les 3 et 4 juillet ou les 13 et 14 septembre, à Dijon à la Maison des Entreprises. Les négociations que doivent mener les entreprises sont devenues de plus en plus complexes : pressions liées au temps, enjeux difficiles à cerner, parties prenantes multiples, comportements irrationnels, menaces, mauvaise foi, ultimatums, autant de facteurs que les négociateurs doivent gérer tout en restant concentrés sur leur objectif. Face à cette évolution, les méthodes classiques de négociation peuvent perdre de leur réalisme ainsi que de leur efficacité, et les négociateurs hésitent à utiliser la complexité comme un facteur d'opportunité stratégique. Les Masterclass de négociation complexe s'adressent à toute personne amenée à négocier dans son activité professionnelle ou dans sa spécialité : ressources humaines, relations sociales, achat/ vente, crise, diplomatie, relation - patient, relation - client...

◆ *Renseignements et inscription : Michelle Berland au 03 80 77 85 11 ou par mail : comptabilite@maisondesentreprises.com*