

# NEGOCIATION

## A LA STRATEGIE DES GAINS MUTUELS



NOUS NÉGOCIONS PRESQUE TOUS LES JOUR, QUE CE SOIT AU TRAVAIL, À LA MAISON OU DANS LA VIE QUOTIDIENNE.

DANS MA NÉGOCIATION, JE SAIS CE QUE JE VEUX OBTENIR, MAIS... EST-CE QUE JE SAIS CE QUE VEUT MON INTERLOCUTEUR ? JE SAIS QUEL EST MON INTÉRÊT ET MON OBJECTIF DE LA NÉGOCIATION, MAIS QUID DE CEUX DE MON INTERLOCUTEUR ? ET QUAND JE SAIS CE QUE VEUT L'AUTRE, COMMENT JE PEUX M'Y PRENDRE «*POUR OBTENIR CE QUE JE VEUX, TOUT EN RESPECTANT LES INTÉRÊTS DE L'AUTRE, AFIN DE RESORTIR TOUS LES DEUX GAGNANTS DE LA NÉGOCIATION ?*»

VENEZ REJOINDRE LA FORMATION DE **NÉGOCIATION À LA STRATÉGIE DES GAINS MUTUELS** DISPENSÉE PAR **HANNY HENDRIKS**, FORMÉE AU CENTRE EUROPÉEN DE LA NÉGOCIATION NIVEAU I ET II, À PARIS.



**29** Novembre 2024  
De 09H00 à 16H30

**Espace Compétences**  
Route Grandvaux 14 - 1096 Cully

**Inscription et information :**  
[secretariat@association-cma.ch](mailto:secretariat@association-cma.ch)

**Prix :** 200 CHF membres ACMA  
330 CHF non membres

**En partenariat avec**  
Espace Compétences

