



CFAF – votre partenaire en
matière de perfectionnement !

Centre de formation de l'administration fédérale

Attestation de participation

Karim Boubekur
a suivi le cours **Argumenter et négocier.**

Durée 2 jours

Objectifs

- Réfléchir sur son style de négociation personnel ;
- Se préparer de façon optimale à des entretiens et négociations ;
- Appliquer des techniques d'argumentation et de négociation dans différentes situations ;
- Découvrir des astuces utiles dans des situations d'argumentation et de négociation difficiles.

Contenus

- Analyse de son propre comportement lors de situations de négociation ;
- Conduite d'entretiens, techniques d'argumentation et de communication ;
- Préparation à la négociation, conduite et suivi de la négociation ;
- Gestion de situations de négociation difficiles et médiation en cas de conflit.

Gabrielle Merz Turkmani
Responsable CFAF

Berne, 14 novembre 2014