

## Tableau de Correspondance entre le Programme de Formation et le Référentiel de Compétences

Compétences du Référentiel	Programme de Formation
Comprendre les Concepts Avancés de la Négociation Commerciale	<b>Jour 1</b> : Introduction à la Négociation Avancée - Concepts clés et principes fondamentaux des négociations commerciales avancées.
Analyser et Préparer une Stratégie de Négociation	<b>Jour 1</b> : Préparation de la Négociation - Techniques pour analyser les parties prenantes et préparer des stratégies de négociation efficaces.
Établir des Objectifs de Négociation Clairs et Réalistes	<b>Jour 2</b> : Fixation d'Objectifs - Définition d'objectifs SMART (Spécifiques, Mesurables, Atteignables, Réalistes, Temporels) pour la négociation.
Utiliser des Techniques de Négociation Avancées	<b>Jour 2</b> : Techniques de Négociation - Mise en œuvre de techniques avancées telles que le BATNA (Best Alternative to a Negotiated Agreement) et le ZOPA (Zone of Possible Agreement).
Gérer les Conflits et les Tensions lors de la Négociation	<b>Jour 3</b> : Gestion des Conflits - Stratégies pour gérer les conflits et les tensions afin de maintenir des négociations constructives.
Conclure des Accords Mutuellement Bénéfiques	<b>Jour 3</b> : Conclusion des Accords - Techniques pour conclure des accords gagnant-gagnant et sceller des ententes durables.
Négocier dans des Contextes Interculturels et Internationaux	<b>Jour 4</b> : Négociation Interculturelle - Sensibilisation aux différences culturelles et adaptation des stratégies de négociation à des contextes internationaux.
Évaluer et Améliorer la Performance de Négociation	<b>Jour 4</b> : Évaluation des Performances - Utilisation de l'analyse post-négociation pour identifier les forces et les faiblesses et améliorer les futures négociations.