



**UNIVERSITÉ  
DE GENÈVE**

FACULTÉ DES SCIENCES  
DE LA SOCIÉTÉ

**17-18 NOV 2017**

# NEGOCIATION ET INFLUENCE

Medi@LAB   
GENÈVE

La négociation et l'influence sont permanentes, que ce soit face à un fournisseur, pour vendre un projet ou une idée, faire face à un conflit à résoudre, convaincre vos collègues ou vos collaborateurs. Si vous souhaitez connaître les rouages de la négociation et des techniques d'influence alors ce cours est fait pour vous. Si, dans votre quotidien, vous êtes amenés à négocier ou à convaincre, alors ce cours va vous aider à être à la fois plus efficace et améliorer vos relations. Si vous souhaitez approfondir vos compétences de négociation, déjà acquises, avec des techniques avancées d'influence ou relationnel, alors ce cours vous donnera les clés nécessaires.

**Enseignant** : Stéphane Royer, Président du Groupement Romand des Directeurs Achat, enseignant et conférencier sur les thèmes de la négociation et de l'influence. Stéphane a 15 ans d'expérience dans la négociation et la médiation.

UN MODELE UNIQUE  
QUI INTEGRE  
NEGOCIATION ET  
INFLUENCE

UNE ATTESTATION  
QUALIFIANTE  
RECONNUE

L'ACCES A UN  
RESEAU DE NEGOCIATEURS

DES OUTILS  
PRATIQUES A VOTRE  
DISPOSITION

**Medi@Lab Genève**

Boulevard du Pont-d'Arve 40  
1204 Genève

**Renseignement ou inscription :**  
Christophe.Jeannette@unige.ch

**17-18 Novembre 2017**  
CHF 980.- Repas offert