



**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