

Savoir négocier et se positionner en tant qu' élu

Les élus communaux sont amenés à participer à des négociations à plusieurs niveaux. Cette formation leur permettra de mieux affirmer leur positionnement et de définir leur stratégie de négociation.

Comment préparer une bonne stratégie de négociation ?

Comment adapter son discours aux enjeux et objectifs de la négociation ?

Comment gérer le stress des situations déstabilisantes ?

Contenu de la formation :

Savoir argumenter et s'affirmer en tant qu' élu communal

Maîtriser les tactiques et techniques de négociation

Adapter sa stratégie à l'objectif, préparer et anticiper sa négociation

Gérer les éléments bloquants et faire face aux situations difficiles

ACTION	PUBLIC	DURÉE	LIEU	DATE	DATE LIMITE DE CANDIDATURE	CODE ACTION
Savoir négocier et se positionner en tant qu' élu	Maires, adjoints, élus délégués SPCPF	2 jours	Tahiti	27 et 28 aout	6 aout	20/ELNEGOC1
		2 jours	Tahiti	1er et 2 octobre	20 aout	20/ELNEGOC2
		2 jours	Tahiti	26 et 27 octobre	9 octobre	20/ELNEGOC3

Inscrivez-vous en nous envoyant le bulletin d'inscription par mail à



'Amuitahira'a nō te mau 'oire
SPCPF
SYNDICAT POUR LA PROMOTION DES COMMUNES
DE POLYNÉSIE FRANÇAISE