

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 CANDIDA-	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

Inscrivez-vous en nous envoyant le bulletin d'inscription par mail à formationdeselus@spc.pf ou par dépôt au secrétariat du SPCPF.