

# NÉGOCIATION

Oser demander : l'art de la négociation !

Identifier les différents styles de négociateurs afin d'obtenir ce que vous désirez. Durant cet atelier, vous découvrirez des méthodes concrètes qui vous permettront de négocier avec assurance. Vous saurez comment oser demander.

## THÈMES ABORDÉS

Comprendre les règles de la négociation ;

Apprendre à demander du pouvoir, des responsabilités et une rétribution financière adéquate ;

Définir le négociable du non négociable ;

Comprendre, anticiper ses réactions pour réussir sa négociation ;

Conclure sa négociation : savoir saisir le meilleur moment.

## RÉSULTATS VISÉS

La maîtrise de la négociation permet de sortir des sentiers battus en proposant des solutions gagnants-gagnants.

Coach professionnelle passionnée par les relations humaines depuis toujours, Carole Perez accompagne de nombreux dirigeants, cadres supérieurs et entrepreneurs. Par sa grande intuition, sa précision, sa capacité à déceler les talents et sa façon naturelle d'aller droit au but, elle amène ses clients à transformer leurs défis en succès et à atteindre leur plein potentiel. Avec ses compétences de coach et sa grande expérience de femme d'affaires, Carole Perez présente un profil unique apportant une réelle valeur ajoutée aux professionnels qui désirent agir activement pour atteindre leurs objectifs et aux entreprises qui désirent rendre leurs équipes plus performantes.

« UNE FEMME D'ACTION, DE RÉSULTATS ET DE COEUR »

**CAROLE PEREZ**  
COACH PROFESSIONNELLE



CAROLE PEREZ DÉTIENT UN CERTIFICAT D'AGRÈMENT DE FORMATEUR ÉMIS PAR **EMPLOI-QUÉBEC**  
SUBVENTIONS ALLANT JUSQU'À **50%**

Plus d'infos sur [www.caroleperez.ca](http://www.caroleperez.ca)  
1176 Rue Bishop, Montréal, QC H3G 2E3  
514-942-2626

**leader**  
**en action** ✓