



1 JOUR
7h



8h45 - 17h30



Paris intra-muros



Adhérents IFACI : 735 € HT
Non adhérents : 875 € HT



Déjeuner inclus



CPE 7



12



06. Communication
07. Persuasion et collaboration



5/03
3/11

Maîtriser les techniques de négociation dans les activités d'audit et de contrôle

Au cours des missions d'audit, les auditeurs sont amenés à négocier. Cette négociation peut concerner des délais, des formulations, des niveaux de recommandations, voire des recommandations elles-mêmes.

Participants

Toute personne qui, au cours d'une mission d'audit ou de contrôle, est appelée à négocier sans pouvoir sur les personnes ou groupe avec lesquels elle négocie.

Prérequis

Avoir participé à plusieurs missions, notamment à des réunions de clôture.

Objectifs

- ▶ **S'approprier** des techniques de négociation permettant d'éviter les blocages.
- ▶ **Mettre** ces techniques en application dans le cadre du processus d'audit interne.

Contenu

- La négociation, ce que c'est et ce que ce n'est pas
- Les 5 règles fondamentales de la négociation
- Les profils de négociateurs
- La méthode de vente ADARC appliquée à la négociation
- Le lâcher prise.

Moyens pédagogiques

Visuels de présentation - Fiches techniques - Exercices - Alternance de mises en application, de retours d'expériences et d'exposés.

Modalités d'évaluation des acquis de la formation

Les acquis de la formation ne font pas l'objet d'une évaluation formalisée des connaissances. Il est demandé aux participants d'évaluer la qualité de la formation sous forme d'un questionnaire de satisfaction à l'issue de la formation.

Intervenant

Un professionnel de la négociation et du comportement ayant pratiqué l'audit interne.

Les  de la formation



Code formation : **2ONEG**

FORMATION

2020

Information :
01 40 08 (48 08 / 47 85 / 48 13)
www.ifaci.com

Inscription :
formation@ifaci.com

.....
Déclinaison de cette
formation en INTRA selon vos
spécificités
.....

Contactez-nous au
01 40 08 (48 05 ou 48 06) ou
intra@ifaci.com