MAÎTRISER LES TECHNIQUES DE NÉGOCIATION DANS LES ACTIVITÉS D'AUDIT ET DE CONTRÔLE

DANS LES ACTIVITÉS D'AUDIT ET DE CONTRÔLE, AUDITEURS ET AUDITÉS SONT AMENÉS À NÉGOCIER. LA NÉGOCIATION PEUT CONCERNER DES DÉLAIS, DES FORMULATIONS, DES NIVEAUX DE RECOMMANDATIONS, VOIRE DES RECOMMANDATIONS ELLES-MÊMES. C'EST POURQUOI L'AUDITEUR DOIT S'APPROPRIER DES TECHNIQUES DE NÉGOCIATION AFIN D'ÉVITER LES BLOCAGES ET DE PERMETTRE LE BON FONCTIONNEMENT DU PROCESSUS D'AUDIT.

PARTICIPANTS

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

Accessibilité - cf. page 11

PRÉREQUIS

Aucun.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- **Repérer** son profil de négociateur et celui de ses interlocuteurs
- **Développer** son intelligence émotionnelle dans le contexte de la négociation
- **S'approprier** des techniques issues de la vente pour négocier les recommandations

CONTENU

- **Les enjeux de la négociation dans les activités d'audit et contrôle**
- **Les profils de négociateurs**
- **Les techniques de vente appliquées à la négociation des recommandations**
- **La gestion des émotions dans la négociation**

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

Les acquis de la formation n'ont pas fait l'objet d'une évaluation formalisée. L'atteinte des objectifs et leur mise en œuvre à l'issue de la formation sont évalués par le stagiaire au travers d'une évaluation à chaud puis à froid.

INTERVENANT

Coach professionnel avec 20 années d'expérience en entreprise dans les fonctions de l'audit et du contrôle interne.

LES PLUS DE DE LA FORMATION +

+ Des outils immédiatement applicables

+ Des mises en situation permettant de tester les outils

1 JOUR/7h

8h45 – 17h30

Présentielle

Paris intra-muros

Adhérents IFACI : **805 € HT**
Non adhérents : **960 € HT**

Déjeûner(s) inclus

CPE 7

12 participants

ref. Leadership & Communication

3 DATES

- 21/05
- 01/10
- 03/12

4,7/5

Code formation : **24NEG**

Inscription inter: formation@ifaci.com
Information :
01 40 08 (48 08 / 47 85)
www.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**