



1 JOUR/7 h



8h45 - 17h30



Présentielle



Paris intra muros



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



Déjeuner(s) inclus



7



12



ref. Basic

COMPÉTENCES RELATIONNELLES

Négociier efficacement en situation d'audit interne

Relevez les défis liés à la négociation en situation d'audit interne et facilitez l'adhésion de vos partenaires à vos propositions !

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.

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
- 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 - Mises en situation - Exposés.

Modalités d'évaluation des acquis

Progression des apprentissages et évaluation des acquis des participants réalisés par le formateur tout au long de la formation : temps d'échanges, travaux pratiques, exercices d'entraînements, quiz. Une évaluation de la satisfaction de chaque stagiaire est réalisée en ligne. Cette évaluation est complétée par l'appréciation du formateur à l'issue de chaque session.

Intervenant

Formation conçue et animée par Béatrice BEAULIEU, experte de la gestion des risques et du contrôle interne & coach professionnelle spécialisée dans l'accompagnement individuel et collectif des équipes.



IFACI
IIA France