

## Négociier & Rechercher une solution à distance

6 vidéos

1 fiche mémo

1 fiche action

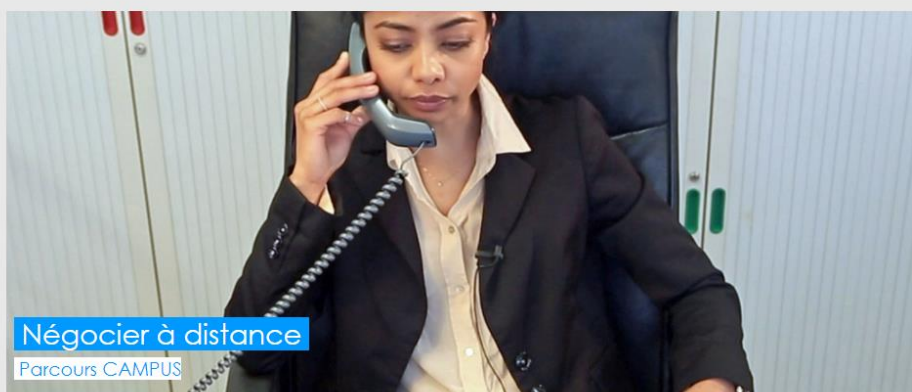
2 QCM

- Qu'est-ce qu'un entretien de négociation à distance avec son collaborateur ?
- Les 3 erreurs à éviter sur la forme pour négocier à distance avec son collaborateur
- Les 4 erreurs à éviter sur le fond pour négocier à distance avec son collaborateur
- Les 4 étapes pour négocier à distance avec son collaborateur
- Les 2 bons réflexes sur la forme pour négocier à distance avec son collaborateur
- Les 2 bons réflexes sur le fond pour négocier à distance avec son collaborateur

my learning place

Accueil

SA



### 1. Se positionner

QCM Avant

Evaluer ses connaissances avant la formation

### 2. Se former

<p>1. Qu'est-ce qu'un entretien de négociation à distance avec son collaborateur ?</p>	<p>2. Les 3 erreurs à éviter sur la forme pour négocier à distance avec son collaborateur</p>	<p>3. Les 4 erreurs à éviter sur le fond pour négocier à distance avec son collaborateur</p>
<p>4. Les 4 étapes pour négocier à distance avec son collaborateur</p>	<p>5. Les 2 bons réflexes sur la forme pour négocier à distance avec son collaborateur</p>	<p>6. Les 2 bons réflexes sur le fond pour négocier à distance avec son collaborateur</p>

### 3. Se mettre en action

<p>Points clés</p> <p>Les points clés des vidéos</p>	<p>Fiche mémo</p> <p>Aller plus loin : synthèse sur la fixation d'objectifs</p>	<p>Fiche action</p> <p>Appliquer : outils pour changer ses pratiques</p>
--	---	--

### 4. S'évaluer

QCM Après

Evaluer ses acquis après la formation

### Le forum

Donnez votre avis sur cette page et réagissez aux avis postés

Me prévenir des réponses à ce commentaire

SA

Votre message

Valider