Réussir ses négociations d'achats

Domaine : Achats / Ventes

Réf. : 112AV

PUBLIC CONCERNÉ

Toute personne quelque soit son activité professionnelle amenée à négocier des achats

DURÉE ET DATES

-Durée :
2 jours soit 14 heures

-Délai d'accès :
Réponse par mail dans les 72h.
En inter : inscription à la prochaine session suivant le nombre de places disponibles.
En intra et en individuel : en fonction du planning déterminé par le client.

-Dates des inter-entreprises :
.En présentiel
06-07 Juin 2024
04-05 Novembre 2024
.En classe virtuelle
04-05 Novembre 2024

.En Intra ou Individuel :
Nous contacter

FORMULES ET TARIFS

En inter-entreprises :
559€ HT / Jour / personne

En intra-entreprises :
1109€ HT / Jour / groupe
Groupe de 2 à 4 pers.

1409€ HT / Jour / groupe
Groupe de 5 à 10 pers.

En cours particulier :
Nous consulter

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Présentiel, Distanciel.

BESOIN D'AIDE POUR CHOISIR VOTRE FORMATION ?
02 32 74 56 94 Numéro unique d'appel

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Optimiser ses outils et ses compétences
- Mieux négocier ses achats
- Mettre en place un suivi des fournisseurs
- Maitriser les techniques d'entretien de négociation
- Comment préparer votre négociation ?
- Comment évaluer votre négociation ?

PRÉ-REQUIS

Aucun

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

Salles de cours équipées de : matériels de projection -Tableaux -Caméra. Alternance de théorie et jeux de rôle à partir d'exemple du quotidien ou vécu. Validation au fur et à mesure des différentes mises en situation. Un support de cours personnalisé est remis à chaque participant. Un bilan détaillé suit chaque action de formation.

CONTENU ET MÉTHODES MOBILISÉES

Un ou plusieurs tests de personnalité sont transmis en amont de la formation via un lien internet.

VOTRE POSITION DE NEGOCIATEUR EN TANT QU'ACHETEUR

- Dénouer les blocages
- Mettre en place votre posture d'acheteur dans une stratégie de gagnant gagnant
- Comment identifier et gérer les différents comportements de vos interlocuteurs aussi bien en interne qu'en externe ?
- Les différents comportements et personnalités
- Reformuler les accords pour bien valider "
  LE CONTEXTE DE LA NEGOCIATION"
- Etre capable d'identifier et d'évaluer les forces et faiblesses des fournisseurs
- Le produit, le marché, le prix
- Les clauses usuelles à négocier

LES DIFFERENTS TYPES DE NEGOCIATION, LES INTERETS EN JEU

- Les facteurs clés de la négociation
- Les différents comportements des vendeurs
- Les questions complémentaires à poser au vendeur

COMMENT PREPARER LA NEGOCIATION ?

- Construire son argumentaire
- Comment faire preuve de conviction ?
- Travailler l'écoute active
- Arguments de l'acheteur
- Comment traiter les objections du vendeur, vos parades
- Le montage du dossier de négociation
- Connaître votre propre style en tant que négociateur

COMMENT CONDUIRE L'ENTRETIEN DE NEGOCIATION AVEC LE VENDEUR ?

- L'importance de la phase de contacts
- Repérer les blocages, les concessions, comment le vendeur vous questionne-t-il ?
- Quelles sont ses techniques de vente ?
- S'assurer que vous pilotez l'entretien et non l'inverse
- Gérer les situations conflictuelles
- Comprendre le conflit
- Résister à l'attitude conflictuelle de votre interlocuteur
- Etre précis dans son langage
- Réagir de manière adaptée pour s'affirmer dans l'entretien

EVALUER VOTRE NEGOCIATION

- Ecarts par rapport à vos objectifs
- Analyse des éléments concédés
- Le compte rendu de la négociation
- Le suivi des engagements des deux parties

Fiche mise à jour le 12/04/2024

NOS CERTIFICATIONS

© FORCE 7 Formation / Conseil / Coaching - Tous droits de reproduction réservés - contact@force7-formation.fr