# **PUBLIC CONCERNÉ**

Toute personne quelque soit son activité professionnelle amenée à négocier des achats L accessibilité à la formation pour les personnes en situation de handicap est étudiée en amont selon les informations fournies.

# **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 :

Nous contacter

#### .En Intra ou Individuel:

Nous contacter

## FORMULES ET TARIFS

# En inter-entreprises:

586€ HT / Jour / personne

# En intra-entreprises : 1164€ HT / Jour / groupe

Groupe de 2 à 4 pers.

1479€ 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?

O2 32 74 56 94 Unique d'appe

- 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

**Moyens pédagogiques :** Alternance entre théorie et exercices pratiques. Un support de cours adapté remis à chaque participant. Salle de cours équipée / connexion internet / matériels de projection / Tableaux / Paper Board.

**Modalités d'évaluation :** Evaluation au fur et à mesure des exercices pratiques / Questionnaire de satisfaction / Attestation de stage / Evaluation sommative par le formateur sur 5 questions.

Formation en présentiel : A l'aide de l'application EDUSIGN, les stagiaires ont un accès afin d'émarger pendant la formation et de répondre à une opinion qualité lors de la fin de la formation.

**Formation en distanciel :** A l'aide d'un logiciel, les stagiaires interagissent entre eux et avec le formateur / Accès à l'environnement d'apprentissage (supports,...)et aux preuves de suivi (émargements, évaluation,opinion qualité...) via la plateforme Edusign / Convocation avec lien de connexion.

# 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

- 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 23/08/2024

# NOS CERTIFICATIONS







