



Réussir ses négociations d'achats Achats / Ventes

Réf. : 112AV

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Optimiser ses outils et ses compétences afin de mieux négocier ses achats, mettre en place un suivi des fournisseurs

PRÉ-REQUIS

Aucun

MOYENS PÉDAGOGIQUES

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

VOTRE POSITION DE NEGOCIATEUR EN TANT QU'ACHETEUR

UN TEST DE VOTRE PROFIL DE NEGOCIATEUR SERA FAIT EN AMONT DE LA FORMATION

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

LES DIFFERENTS TYPES DE NEGOCIATION, LES INTERETS EN JEU

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

COMMENT PREPARER LA NEGOCIATION ?

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

COMMENT CONDUIRE L'ENTRETIEN DE NEGOCIATION AVEC LE VENDEUR ?

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

EVALUER VOTRE NEGOCIATION

- o Ecart par rapport à vos objectifs

PUBLIC CONCERNÉ

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

DURÉE ET DATES

Durée :

2 jours soit 14 heures

Dates des inter-entreprises :

- En présentiel

10-11 Décembre 2020

01-02 Avril 2021

28-29 Juin 2021

04-05 Octobre 2021

13-14 Décembre 2021

FORMULES ET TARIFS

En inter-entreprises :

495€ HT / Jour / personne

En intra-entreprises :

1185€ HT / Jour / groupe

Groupe de 5 à 6 pers.

En cours particuliers :

713€ HT / Jour / personne

BESOIN D'AIDE POUR CHOISIR VOTRE FORMATION ?

 **02 32 74 56 94** Numéro unique d'appel

- o Analyse des éléments concédés
- o Le compte rendu de la négociation
- o Le suivi des engagements des deux parties

NOS CERTIFICATIONS



CENTRAL TEST
L'ART DE L'ÉVALUATION

TOSA® Centre Agréé



TOEIC

