

# RÉALISER LES ACHATS DE L'ENTREPRISE

## OBJECTIFS :

Organiser sa négociation d'achats, observer et s'adapter face à ses interlocuteurs, gérer ses émotions en négociation, développer la puissance de persuasion

## PROGRAMME :

### **Organiser sa négociation d'achats**

- > Jauger la marge manœuvre de l'acheteur et du vendeur.
- > Profiter des résultats de l'autodiagnostic.

### **Observer et s'adapter face à ses interlocuteurs**

- > S'entraîner à repérer le comportement non-verbal du vendeur
- > Adapter son style de négociateur.
- > S'entraîner à développer sa « flexibilité mentale ».

### **Gérer ses émotions en négociation**

- > Se préparer mentalement à sa future négociation
- > Tirer parti de ses émotions en cours de négociation.
- > Comprendre ce qui peut faire déraiper la négociation.

### **Développer la puissance de persuasion**

- > Développer son assertivité
- > Contrer les techniques de manipulation.
- > Utiliser les ruptures en négociation.

Cette formation est un des 3 modules du parcours de formation d'un **Certificat des Compétences en Entreprise**

Certificat de Compétences  
en Entreprise

["CC8 – Exercer la mission d'organisation et de suivi des achats"](#)

## À SAVOIR

### **Dispositif :**

Inter – Intra

### **Public :**

Acheteurs, responsables des achats et toute personne appelée à mettre en place une politique d'achats

**Pré requis :** aucun

**Méthodes et modalités pédagogiques :**

Apport théoriques et méthodologiques incluant des techniques de questionnement. Mises en situation et jeux de rôle. Utilisation de cas de négociations pour s'entraîner.

Présentiel – Distantiel

**Moyen d'encadrement :**

L'animation est assurée par des consultants praticiens de l'entreprise

**Modalités d'évaluation :**

Mise en situation

**Validation :**

~ Certificat de réalisation et attestation des acquis

~ CCE (en option) nous contacter

**Modalités d'obtention de la certification :**

épreuve écrite ou constitution d'un portefeuille de preuves



Certificateur : **CCI FRANCE**

## Organisation

**Durée :** 2 jours

**Conditions tarifaires :**

En inter : voir planning

En intra : nous contacter

**Lieu :** FDME

**Délais d'accès :** 2 à 4 semaines

**Modalités d'accès :** Préinscription

## **CONTACT**

01 60 79 74 21

[formation.continue@fdme91.fr](mailto:formation.continue@fdme91.fr)

## **ACCESSIBILITÉ**

### aux personnes en situation de handicap

Site et formations accessibles\* aux Personnes en situation de handicap ou situations pénalisantes ponctuelles. Contacter le référent handicap sur [mission.handicap@fdme91.fr](mailto:mission.handicap@fdme91.fr)

*\* des aménagements pourront être nécessaires le cas échéant sur demande de l'intéressé*