CONDUIRE SES NÉGOCIATIONS D'ACHATS

OBJECTIFS :

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

PROGRAMME :

Organiser sa négociation d'achats
> Fixer les objectifs de la négociation
> Déterminer les besoins et leurs niveaux d'importance
> Identifier les différents acteurs concernés
> Investiguer le contexte marché et l'historique de la relation
> Apprécier les enjeux réciproques

Conduire la négociation
> Définir et hiérarchiser ses objectifs
> Préparer des arguments adaptés
> Instaurer un climat de confiance
> Développer l'écoute active et l'empathie
> Utiliser un questionnement performant
> Instaurer un climat de négociation gagnant / gagnant
> Maîtriser la phase de conclusion

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
> Tirer parti de ses émotions en cours de négociation.
> Comprendre ce qui peut faire déraper la négociation.

Développer sa puissance de persuasion
> Développer son assertivité.
> Contrer les techniques de manipulation.
> Utiliser les ruptures en négociation.

À SAVOIR

Dispositif :
Intra

Public :
Acheteurs ou responsables des achats débutants – Toute personne appelée à conduire une négociation d'achats avec des fournisseurs ou des prestataires

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 – Distanciel

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

Organisation

Durée : 2 jours

Tarifs
Intra : nous consulter

Lieu : FDME

Délais d'accès : 2 à 4 semaines

Modalités d'accès : préinscription

CONTACT

01 60 79 74 21
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
** des aménagements pourront être nécessaires le cas échéant sur demande de l'intéressé*