

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 déraiser 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

En Inter : ___ _€

En 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*