



Entraînez vos négociateurs

Objectifs : Pratiquer avec soin les techniques de négociation à l'aide d'une méthodologie rationnelle de négociation. Définir de façon optimum les objectifs et se préparer de manière structurée.	
PROGRAMME	
~ Problématique - Négocier, c'est obtenir mieux. On peut obtenir plus pour le même prix, la même chose moins cher ou mieux pour moins cher - Beaucoup de personnes en situation d'avoir à négocier obtiennent des résultats décevants - La négociation n'étant pas culturellement valorisée en France, peu de personnes s'y sentent à l'aise Si un certain nombre d'acheteurs négocient volontiers, il s'agit souvent d'une négociation empirique, basée sur les sentiments, la relation interpersonnelle, le feeling. Ce type de négociation donne des résultats aléatoires, d'autant que le commercial en face peut avoir une formation ad hoc pour utiliser au mieux les caractéristiques de votre acheteur. Enfin, il est très rare que l'acheteur ait une notion claire de l'objectif qu'il peut et veut atteindre ~ Réponses appropriées <i>Former vos négociateurs pour:</i> - Posséder une idée très claire de ce qu'ils veulent et ont l'intention d'obtenir. Savoir quand ce qu'ils visent est le meilleur possible - Mobiliser une méthode de négociation qui leur permet de s'assurer d'avoir obtenu le maximum - Etre tous plus performants, grâce à une méthode aussi insensible que possible aux émotions personnelles et à la manipulation par le vis-à-vis ~ Bénéfices attendus - Lisibilité des réductions de coûts attendus - Meilleurs résultats en gains de coûts, de services, stabilisation des conditions...	Personnes concernées Toute personne devant négocier un ou des achats
	Pré requis : aucun
	PEDAGOGIE
	Le Formateur Spécialiste des Achats
	Méthodes pédagogiques Présentation et animation par un professionnel des achats En lancement de réunion: question aux élèves sur leurs parcours et problématiques spécifiques Guide visuel: présentation Powerpoint sur écran informatique Support aux participants: support de cours, bibliographie, liste de sites Internet Exercices: mise en situation, exercice de négociation
	Modalités d'évaluation Tests de contrôle des connaissances à l'aide de QCM.
	Intra entreprise Lieu de formation : dans la ville de votre choix.
	Inter entreprise Tarif par personne
	2 jours
	1 150 €
	Réf : AC036

Organisme de formation PROFORMALYS – Formation Achats partout en France