

Savoir négocier avec des bénéfices acheteur – vendeur

<p>Objectifs : Comprendre le fonctionnement d'une négociation d'achat et les contraintes et objectifs des parties en présence. Découvrir un processus d'une négociation, ses diverses étapes et les conditions de réussite. Assimiler des techniques de négociation adaptées à chaque phase du processus. Négocier en équipe.</p>	<p><u>Personnes concernées :</u></p> <p>Responsables d'achats et collaborateurs en contact fréquent ou régulier avec les fournisseurs, prestataires et sous-traitants.</p> <p>Pré requis : Aucun</p>
<p>PROGRAMME</p>	
<p>~ Journée 1 – Préparer et réussir la rencontre de négociation avec le fournisseur</p> <ul style="list-style-type: none"> ✚ Définition de la négociation ✚ Les styles de négociateurs (questionnaire) ✚ Réunir les conditions pour une négociation gagnante ✚ Préparation de la négociation (travaux de groupe) ✚ Conduite d'un entretien de négociation en 4 phases ✚ Techniques de communication (jeux de rôles)  <p>~ Journée 2 – Approfondissement</p> <ul style="list-style-type: none"> ✚ Retour d'expériences vécues depuis la phase 1 ✚ Partages et approfondissements ✚ Les techniques d'argumentation et les preuves ✚ Les techniques de traitement des objections ✚ Les techniques d'échanges de contreparties ✚ Savoir conclure une négociation ✚ Travaux de groupe et/ou jeux de rôles pour chaque sujet cité ci-dessus 	<p style="text-align: center;">PEDAGOGIE</p> <p>Le Formateur Ancien responsable Achats.</p> <p>Parcours pédagogique</p>  <p>Avant la session, un dossier de réflexion est proposé aux futurs participants Présentation/ animation avec PowerPoint Exemples concrets Travaux de groupes</p> <p>Modalités d'évaluation</p> <p>Tests de contrôle des connaissances à l'aide de QCM.</p> <p>Intra entreprise Lieu de Formation : dans la ville de votre choix.</p> <p>Tarif Inter entreprises par personne</p> <p style="text-align: center;">2 jours</p> <p style="text-align: center;">1 150 €</p> <p style="text-align: center;">Réf : AC030</p>

Organisme de formation PROFORMALYS – Formation Achats partout en France