



Préparation à la négociation

Objectifs : Obtenir le maximum possible. Eviter les erreurs coûteuses commises face à un commercial aguerri, ou dans un projet complexe. Savoir définir avant la négociation ce que l'on veut obtenir et comment l'obtenir. L'éthique dans la négociation.	
PROGRAMME	Personnes concernées Toute personne devant négocier un ou des achats, mais ne possédant pas de méthode de négociation
🔗 Qu'est-ce que négocier? ✚ Pourquoi négocier? ✚ Pourquoi la négociation est un acte social, naturel, et nécessaire ✚ Pourquoi on peut, et on doit apprendre à négocier 🔗 Une méthode efficace de négociation ✚ Préparer ses objectifs ✚ Préparer ses arguments ✚ Préparer le déroulement de la négociation ✚ Première étape: poser le décor, et les acteurs ✚ Deuxième étape: vérifier ce qu'on achète ✚ Troisième étape: négocier, point par point ✚ Quatrième étape: confirmer 🔗 Ethique de la négociation ✚ Les cadeaux personnels ✚ Ventes à perte ✚ Situation désespérée du fournisseur ✚ Achats à l'étranger 🔗 Liste de situations, problèmes, bonnes surprises	Pré requis : aucun
	PEDAGOGIE
	Le Formateur Spécialiste des achats
	Méthode pédagogique 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.
	<u>Intra entreprise</u> Lieu de formation : dans la ville de votre choix.
	<u>Inter entreprise</u> Tarif par personne
2 jours	
1 150 €	
Réf : AC037	

Organisme de formation PROFORMALYS – Formation Achats partout en France