RENCONTRONS-NOUS !
05 53 45 85 70
CONTACT@ADHENIA-FORMATION.FR

CRÉ@VALLÉE SUD
AVENUE DE BORIE MARTY
24660 NOTRE DAME DE SANILHAC

SIRET : 753 127 398 00026
DÉCLARATION D'EXISTENCE :
72 24 01587 24

SE FORMER TOUT AU LONG DE SA VIE !

WWW.ADHENIA-FORMATION.FR

INFORMATIQUE, TECHNIQUE ET BUREAUTIQUE | COMMERCE, MARKETING, COMPTABILITÉ, GESTION | RELATIONS ET RESSOURCES HUMAINES | DÉVELOPPEMENT PERSONNEL | SÉCURITÉ ET SANTÉ AU TRAVAIL | LANGUES ÉTRANGÈRES

ACHATS ET NÉGOCIATION

1 / 3

Soyez acteur de votre parcours de formation et passez à l'action !

Objectifs

Optimiser ses outils et ses compétences afin de mieux négocier ses achats et mettre en place un suivi des fournisseurs.

Méthodes pédagogiques et modalités d'évaluation

La pédagogie est basée sur le principe de la dynamique de groupe avec alternance d'apports théoriques, de phases de réflexion et de confrontation d'expériences. Des exercices pratiques accompagnent les apports théoriques et permettent un entraînement concret. Les simulations et leurs enregistrements permettent une intégration personnelle des bonnes pratiques de la prospection téléphonique.

Programme

1. LE CONTEXTE DE LA NEGOCIATION

- Forces et faiblesses des fournisseurs
- Le produit, le marché, le prix
- Les clauses usuelles à négocier

2. LES DIFFERENTS TYPES DE NEGOCIATION

- Les facteurs clés de la négociation
- Les différents comportements des vendeur

Durée de formation
3 jours soit 21 heures

Public
Toute personne souhaitant mieux négocier ses achats au sein de l'entreprise

Prérequis
Aucun pré-requis

Niveau / Certification Obtenue
Attestation de formation

Type de formation / stage
Intra/Inter/ Accompagnement individuel

ACHATS ET NÉGOCIATION

3. ANALYSER LES TYPOLOGIES DE NEGOCIATEURS ET IDENTIFIER SON

- Adapter sa communication en fonction de son interlocuteur.

4. DEVELOPPER DES COMPORTEMENTS ASSERTIFS

- Les questions complémentaires à poser au vendeur

5. COMMENT PREPARER LA NEGOCIATION

- Construire son argumentaire
- Comment faire preuve de conviction ?
- Travailler l'écoute active

6. ANALYSER LES ENJEUX

- Définir et hiérarchiser ses objectifs
- Préparer ses argument
- Mobiliser ses connaissances et comprendre la façon de penser de vos interlocuteurs

7. CONDUIRE ET MAITRISER L'ENTRETIEN DE NEGOCIATION

- Vendre ses objectifs à votre interlocuteur.
- Etre ouvert à l'autre pour anticiper ses réactions.
- Développer l'écoute active et l'empathie.
- Décrypter les techniques de négociation de vos interlocuteurs.
- Arguments de l'acheteur

ACHATS ET NÉGOCIATION

8. COMMENT TRAITER LES OBJECTIONS DU VENDEUR

- Les parades
- Savoir traiter et contourner les blocages

9. SAVOIR CONCLURE UNE NEGOCIATION

- Les moments et les signes pour conclure
- La formalisation d'un accord
- Le suivi et la consolidation