



Avantages Formation

NEGOCIATION D'ACHAT	Durée : 14 heures
----------------------------	--------------------------

Objectifs de la formation

Identifier son style de négociateur d'achat et reconnaître le style de son interlocuteur.
Conduire avec efficacité les entretiens de négociations d'achat.

Public concerné et prérequis

Toutes personnes ayant à conduire des négociations d'achats. Pas de prérequis.

Conditions de formation

Formateur professionnel expert, support de cours fourni.
Formation en petit groupe (maximum 5 personnes).
La formation se déroule par alternance d'exposés et de travaux pratiques d'application.
Evaluations tests jeux de rôles

Contenu de la formation

Le périmètre de la négociation d'achat

- Le ciblage d'une négociation : pourquoi négocier.
- L'analyse du triangle de négociation : acheteur-vendeur-contrat.

La préparation de la négociation d'achat

- La définition du produit et des besoins internes.
- Mes leviers de négociation.
- Mon style de négociateur dans le contexte.
- Les objectifs de négociation : techniques et tactiques.

La mise au point de la stratégie de négociation

- Construire l'adéquation entre les objectifs de la négociation et la stratégie optimum.
- Connaître l'autre : l'entreprise, le vendeur.
- Les tactiques possibles.
- Le plan de négociation.
- La construction des argumentaires.
- L'anticipation et l'utilisation des objections du vendeur.

L'entretien de négociation

- Les étapes de l'entretien de négociation.
- Débuter la négociation : un rituel nécessaire.
- Comment amener le vendeur à se dévoiler.
- Pratiquer une écoute active afin de comprendre notre interlocuteur.
- Obtenir des engagements pour fiabiliser l'accord.
- Savoir conclure : les tactiques.
- L'analyse et le suivi de l'entretien.

Modalités : Accessibilité PSH : toutes nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap, nous contacter pour toute adaptation.

Délais d'accès : nous consulter - **Tarifs** : sur demande et devis