

Négociez efficacement vos achats

2 jours (14H)
Ajouté le 15/06/2022 - Modifié le 13/05/2024

À partir de 840€ NET

Achats professionnels : maîtriser et réussir vos négociations

Objectifs

- Maîtriser et réussir vos négociations
- Professionnaliser votre capacité à convaincre
- Concilier savoir-faire et savoir-être

Compétences visées

- Savoir préparer vos entretiens de négociation
- Savoir conduire vos entretiens de négociation
- Atteindre les objectifs de négociation que vous vous êtes fixés

Public

- Acheteur
- Toute personne amenée à négocier des achats pour l'entreprise dans le cadre de ses fonctions, occasionnellement ou régulièrement.

Prérequis : Avoir déjà effectué des achats professionnels Une analyse des besoins, réalisée en amont de la formation par notre conseiller et formateur expert, permettra d'adapter le contenu, la durée et le coût à vos attentes et à votre contexte.

Accessibilité: Formation ouverte aux personnes en situation de handicap : un référent handicap étudiera les adaptations pouvant être mises en place pour vous permettre de suivre la formation. Pour plus d'informations : rendez-vous sur notre page centre de formation.

Délais d'accès : L'accès à la formation est soumis au délai d'acceptation des financeurs et du temps de traitement de la demande : de 7 jours à 2 mois selon le mode financement.

Programme

Préparer la négociation

Négociez efficacement vos achats

- Identifier les enjeux et les rapports de force
- Comment se fixer un objectif SMART
- Atelier avec vos propres éléments: la grille de négociation, un outil puissant avant, pendant et après la négociation
- Quels éléments apporter en négociation
- Où négocier ? Quand négocier ? Avec qui négocier ?

L'art de convaincre avant même de négocier

- Atelier: préparer les arguments généraux en faveur de votre entreprise + les arguments particuliers concernant vos familles d'achats
- L'argumentation structurée : technique APB, Avantage/Preuve/Bénéfices
- Anticiper les objections et prévoir les concessions/contreparties: l'échiquier et le principe du Gagnant/Gagnant

Négocier c'est communiquer

- Mieux se connaître: test de personnalité: cerveau droit/cerveau gauche
- Reconnaître la personnalité de son interlocuteur pour mieux s'adapter
- Importance des premières minutes, les 4X20 du contact
- Le SONCAS


L'entretien de négociation et les techniques

- L'écoute active, le Questionnement, la Reformulation,
- Comment gérer les situations de blocage en négociation
- 2 techniques pour maîtriser son stress


Les phases de l'entretien

- Importance de la phase d'accueil
- Déroulé de la grille de négociation
- Conclure en ayant atteint ses objectifs
- Se quitter

Dates & lieux

 03 et 04 octobre 2024

 Angers

 840.00

Négociez efficacement vos achats



Les points forts

Une offre riche et diversifiée de plus de 400 formations sur des thématiques très ciblées. Une équipe à votre écoute pour vous accompagner dans la réalisation de vos projets formation !

Retrouvez tous nos indicateurs de satisfaction et de performance sur nos pages centres de formation.



Modalités pédagogiques

Le formateur apporte non seulement des notions théoriques mais également un accompagnement des stagiaires vers l'acquisition des compétences et leur validation par la pratique.

De ce fait, le déroulement des formations inclut des travaux : en sous-groupes, de préparation d'exposés, de mises en situation, des exercices d'application, des ateliers de travail.

- Jeu de définition d'objectif SMART
- Elaboration de listes d'arguments structurés
- Identification de concessions possibles
- Mise en situation (jeu de rôle) d'une négociation

Équipe pédagogique : Les formateurs CCI FORMATION sont sélectionnés en cohérence avec les méthodes pédagogiques que nous encourageons. Ils sont référencés sur la base de leur expertise dans leur domaine d'intervention et leur capacité à partager leur expérience au travers de solutions concrètes et opérationnelles.

Méthodes : Les CCI des Pays de la Loire vous accueillent en proximité dans leurs établissements de formation. Nos équipements, conçus pour répondre à l'ensemble des thématiques de formation proposées, offrent un cadre d'apprentissage agréable, performant et stimulant. Découvrez sur nos pages centres de formation, la présentation détaillée de nos infrastructures.



Validation/Certification

Un positionnement est réalisé en début de formation. A l'issue de la formation, les acquis de connaissances du participant seront évalués au regard des objectifs de la formation (QCM - quizz - mise en situation ...). Une attestation de fin de formation pourra être remise au stagiaire à l'issue de la formation.