



Points forts : Des mises en situations pour vous familiariser aux négociations d'achat.

Objectifs

- Préparer une négociation
- Se fixer des limites acceptables
- Négocier un contrat ou un achat
- Analyser les causes du résultat, que ce soit une réussite ou un échec

Programme

► Comprendre les mécanismes d'une négociation

- Définition
- De la bonne préparation dépend une partie de la réussite

► Apprécier les éléments fondamentaux d'une négociation

- L'induction des comportements
- Le parcours logique de l'entretien

► L'argumentation

- Les règles d'or de l'argumentation
- Le contrôle de l'efficacité des arguments
- Les messages verbaux
- La position du corps et sa signification

► La conclusion de l'entretien

- Qui doit conclure
- Quand doit-on conclure

► Les aides tactiques

- Différentes techniques
- Le traitement des objections

► La phase de négociation

Préparation de la négociation
Identification des opportunités et des contraintes liées à la négociation
Compréhension de la relation client-fournisseur

► Contractualisation avec le fournisseur retenu

Démarrage de la relation avec le fournisseur retenu : le contrat
Identification des éléments essentiels d'un contrat
Les différents types de contrats et les clauses principales
Communication auprès des acteurs concernés
La commande

Démarche pédagogique

Alternance d'exposés théoriques et de cas pratiques. De nombreuses mises en situations de négociation pour acquérir les bonnes pratiques.

Formateur : Formateur sélectionné par le CEPPIC pour ses compétences techniques et son expérience significative, tant sur le sujet traité qu'en matière de pédagogie.

Public

Toute personne ayant à mener des négociations d'achat

Prérequis

Pas d'exigence spécifique

Modalités d'évaluation

Evaluation des acquis tout au long de la formation avec des exercices pratiques et des quizz.

Chaque participant complète également un test de positionnement en amont et en aval pour valider les compétences acquises.

5 453 personnes formées en 2022

Dates de session

Nous consulter



194, rue de la Ronce
76230 ISNEAUVILLE



www.ceppic.fr



Toutes nos formations
sont réalisables
sur mesure en
intra-entreprise

CONTACT

Isabelle PROTAIS

02.35.59.44.17

isabelle.protais@ceppic.fr