



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 : Intervenant spécialiste des formations en Management des opérations, achat, logistique, supply chain.

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.

145 personnes formées en Commerce, Relations clients en 2024 - **89%** Taux de satisfaction à chaud 2024

Dates de session

Mises à jour le 19/08/2025

Nous consulter



Contact et Inscription

Isabelle PROTAIS 02.35.59.44.17 - isabelle.protais@ceppic.fr



Toutes nos formations sont réalisables sur mesure en intra-entreprise

CEPPIC 194, rue de la Ronce 76230 ISNEAUVILLE - www.ceppic.fr