

Module complémentaire - Entraînement intensif à la négociation avec les acheteurs

Durée : 1 Jour **Repas** : Non inclus dans le tarif **Tarif** : Nous consulter

INTRA

- Nous contacter pour organiser ce stage en intra chez vous

Module 8 complémentaire - Coursus commercial

Référence : COM8B

Objectifs

Cette formation permettra aux participants de :

Gagner en aisance et en flexibilité dans leur pratique de la négociation avec les acheteurs

Découvrir leurs points forts et repérer leurs axes de progression

Prendre du recul sur ses négociations passées, en analyser la problématique et identifier les solutions alternatives

Ancrer les « bons réflexes » reproductibles dans leurs futures négociations

Préparer leurs négociations à venir

PROGRAMME

Cette formation sera organisée sous la forme de training intensif

Les participants expérimenteront plusieurs mises en situation, afin de mettre en œuvre les axes d'amélioration identifiés. Les mises en situations seront filmées et analysées.

Les débriefings donneront lieu à un rappel sur les aspects méthodologiques et relationnels de la négociation avec les acheteurs :

Préparer sa négociation

- Identifier les enjeux et les risques
- Déterminer les items de la négociation
- Établir l'objet et les objectifs de la négociation
- Choisir les techniques et tactiques appropriées

Conduire la négociation

- Respecter les différentes phases de l'entretien

Adapter les tactiques en fonction des réactions de son interlocuteur

Manier la technique des concessions - contreparties

Adopter les comportements propices

Maîtriser les techniques d'écoute, de questionnement, de reformulation

Utiliser un langage affirmatif

Être conscient de son cadre de référence et prendre en compte celui de son interlocuteur

Mettre en cohérence sa communication verbale et non verbale

Gérer les négociations tendues

Identifier la nature de la difficulté

Repérer et comprendre ses émotions dominantes

Gérer son stress

Déjouer les pièges relationnels

En savoir +

PUBLIC

Tout salarié de la branche ayant à faire face à des services achats performants sur un marché fortement concurrentiel

??
??

PRE-REQUIS

Avoir déjà été confronté à un service achat et avoir une expérience de la négociation

Avoir suivi le **Module 8 : Maîtriser la relation commerciale avec un service achats**. Vous pouvez découvrir le programme [ici](#).

FORMAT

1 journée en présentiel, soit 7 heures

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mises en situation donnant lieu à un feedback du formateur

Participants en situation de handicap

Nous vous invitons à nous contacter afin que nous envisagions ensemble les meilleures solutions pour adapter notre formation à vos besoins

Les formations relevant des Actions collectives peuvent être financées jusqu'à 100% par l'OPCO ATLAS (dans la limite des fonds disponibles et selon les conditions en vigueur sur le site de l'OPCO ATLAS),

Les critères à remplir sont les suivants :

- L'entreprise doit être à jour de ses cotisations auprès de l'OPCO ATLAS
- Les participants inscrits doivent avoir le statut de salarié de l'entreprise adhérente

Plus d'informations sur le site www.fafiec.fr

Pour les entreprises soumises à quotas, le calcul de ces derniers sera effectué en fonction du nombre de salariés inscrits et non en fonction du nombre d'inscriptions pour un même salarié, chaque salarié pouvant suivre toute ou partie du cursus.