

Achats

TECHNIQUES DE NEGOCIATION POUR ACHETER AUX MEILLEURES CONDITIONS

Référence RC01

Source d'économies au sein de toute entreprise, les achats ont une importance considérable. Et si vous vous mettiez du côté du vendeur pour mieux comprendre ses techniques et les contrer ? Affirmez-vous et négociez vos achats aux meilleures conditions, grâce à une action novatrice, au point de vue inédit !

Objectifs :

- Acquérir, maîtriser et adapter les techniques pour s'affirmer dans l'entretien
- Négocier aux meilleures conditions
- Optimiser sa dimension relationnelle et son pouvoir de persuasion
- S'adapter et développer la bonne posture dans un contexte multiculturel

Public

Cette formation s'adresse à toute personne en charge des achats dans l'entreprise.

Pré-requis

Cette formation ne nécessite aucun pré-requis.

Programme

CONNAITRE

- La préparation et l'anticipation
- Le contexte
- Le dossier d'achat
- Son vis-à-vis
- Les thèmes à aborder : uniquement les prix et les délais
- Se fixer des objectifs

CONTACT

- Se préparer
- Les bonnes questions à poser
- Faire parler le vendeur
- L'écoute efficace et la reformulation

CONVAINCRE

- Qui mène l'entretien
- Dans quel ordre négocier
- La stratégie de l'échiquier
- Les tactiques/techniques qui marchent
- Anticiper les réactions du vendeur

- Distinguer objectifs et limites du vendeur
- Prévoir des concessions

CONCLURE

- Quand s'arrêter ? Ai-je obtenu le maximum ?
- Qui rédige le compte rendu d'entretien
- Manager l'avenir avec le fournisseur

Organisation et moyens pédagogiques

- Quizz, tests, méthode participative permettant de mettre en jeux des situations rencontrées par les participants
- Formation conduite en salle pour une durée de 2 jours soit 14 heures
- La formation se déroule dans vos locaux ou dans tout lieu pré-défini à l'inscription

Moyens techniques

Utilisation de Vidéo Projecteur Test Quizz et vidéo.

Moyens d'encadrement

Formateur spécialiste en relation client.

Modalités de suivi et d'évaluation

- Identification des attendus et des compétences à développer en début de formation
- Grilles d'évaluation complétées en début et fin de formation permettant de mesurer les écarts et progrès

Documents remis à la fin du stage

- Support numérique pour les fondamentaux
- Fiche de synthèse et plan élaborés en fin de formation
- Certification de réalisation

Durée : 2 jours soit 14H

Tarif Inter : 590,00€ HT par jour soit 1 180,00€ HT *

Tarif Intra : 1 400,00€ HT par jour soit 2800,00€ HT

- Pauses Café et repas inclus dans nos inter-entreprises.