



NEGOCIER DANS TOUTES LES SITUATIONS



<i>niveau de difficulté</i>				
facile	moyen	intermédiaire	difficile	expert
DUREE : TROIS JOURS				
OBJECTIFS :				
<p>Autonomie : À l'issue de cette formation les participants doivent savoir être pilote d'une négociation et identifier les axes de progrès pour mieux gérer toutes les situations en externe où en interne de l'entreprise.</p>				
METHODES PEDAGOGIQUES :				
<ul style="list-style-type: none"> - Un formateur expérimenté avec une double compétence de formateur et d'expertise professionnelle dans la fonction Achats. - Animation vidéo par jeux de rôles de cas réels et restitution en groupes. - Remise à chaque participant d'une fiche personnelle mentionnant ses axes de progrès. 				
PUBLIC CONCERNE :				
Responsables achats, acheteurs, acteurs de la fonction achats, négociateurs débutants, Volonté d'améliorer son positionnement en Achats.				
COÛT				
<p>OFFRE SPECIALE DE LANCEMENT NOUS CONSULTER contact@achep-conseil.fr</p>				

PROGRAMME

Première journée :

La préparation technique de la négociation

Définir les enjeux.
Les phases clé de la négociation.
Raisonnement en coût global.
Définir sa position : forces/faiblesses.
Système d'information structurant les déroulements de la négociation à 2 ou à plusieurs.

Seconde journée :

Les tactiques de négociation

Préparer et bâtir un argumentaire.
Positionnement dans la négociation, le face à face.
Les rapports de force et les enjeux.
Organisation de la négociation.

Troisième journée :

La confrontation, les négociations difficiles

Les jeux psychologiques.
Jeux des alliances et valeurs.
Concrétisation d'une négociation.
Formalisation du compte rendu, communication, diffusion.
Feuille de route.

Après entretien préalable certaines étapes peuvent être modifiées afin de répondre aux attentes des participants.

Remise en fin de cycle d'un dossier technique

Pour plus d'informations :

Achep Conseil : Les **Acheteurs** en progrès
7 rue des Genêts - 69110 Sainte Foy les Lyon
04 26 01 17 67 contact email @ : contact@achep-conseil.fr