





Programme de la formation

Négociation perfectionnement

-  En groupe sur site
-  21 heures sur 3 jour(s)
-  Salarié en poste · De 2 à 10 participants
-  Sur devis

Description courte

L'objectif de cette formation est de développer les compétences des acheteurs. De mieux gérer leurs achats dans un contexte mondial critique avec des enjeux liés aux négociations stratégiques. Ensuite, de s'approprier les méthodes et les outils de la négociation raisonnée.

Profil des participants

Acheteurs

Prérequis

Aucun

Objectifs

Suite à cette formation les participants seront capables de négocier avec efficacité, gérer les situations conflictuelles et organiser un entretien de négociation professionnel.

Aptitudes et compétences visées / attestées

La négociation raisonnée

Contenu

Préparer sa négociation d'achats

- Anticiper ses négociations à chaque étape du processus achats
- Cibler ses objectifs et organiser les points à négocier
- Évaluer le rapport de force et affiner ses stratégies

Techniques et outils du négociateur

- Le questionnement et la reformulation
- Grille de négociation et argumentaire
- Le compte-rendu d'entretien

Méthode d'entretien de négociation



- Créer un contact professionnel et gérer le rapport de force
- Cadrer la discussion et l'ordre du jour
- Lancer son objectif ambitieux

Méthode comportementale de négociation

- S'adapter face à ses interlocuteurs en négociation
- Améliorer ses techniques de persuasion
- Développer sa "flexibilité mentale"

Gérer ses émotions en négociation

- Repérer le lien entre les émotions et les comportements
- Analyser les situations tendues et gérer les conflits
- S'appuyer sur ses émotions en cours de négociation
- Comprendre ce qui est négatif à la négociation

Conclure efficacement un entretien de négociation

- Écouter de manière active et être force de proposition
- Rester structuré et créatif.
- Développer son intelligence émotionnelle
- Savoir amener l'autre à sa conclusion

Pédagogie et organisation

Entraînement par mise en situation de négociation, jeux de rôle, apports théoriques et méthodologiques, échanges et partages de bonnes pratiques.

Positionnement et Modalités d'évaluation des acquis

Questionnaire, test Kahoot,

Mode de validation

Attestation fin de formation

Modalités et délai d'accès

Délai d'accès : 1 mois

Référent handicap

PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP : (*mise en place de compensation...*)

Contact : Référent handicap 02 51 84 95 55 / 06 28 70 45 28 / nadiahadjeri@cadresenmission.com

Intervenant

Jean Jacques Ruste



Évaluations

4 inscriptions depuis le 18/06/2024

Taux d'acquisition des compétences :  100 % (4 évaluations)

Satisfaction des apprenants :  4.6/5 (4 évaluations)