







## Programme de la formation

### Achats & Négociation experts 2 jours

-  Mixte sur site et à distance
-  14 heures sur 2 jour(s)
-  Tout public · De 4 à 10 participants
-  Sur devis

### Objectifs

Cette formation vous donnera les clefs pour :

- **Négocier** en situation de forte pression
- **Utiliser vos atouts** de façons stratégiques
- **Influencer** des décideurs en situations de lobbying

### Positionnement et Modalités d'évaluation des acquis

Quizz Kahoot Padlet

### Mode de validation

Attestation en fin de formation JJ RUSTE

### Financements possibles

oui

### 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](mailto:nadiahadjeri@cadresenmission.com)

### Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Selon les règles de l'entreprise.

### Intervenant

**JJ Ruste :** expérience de 30 ans dans les achats et manager international pour 15 pays.