

Votre contact

Monsieur CURTIT Virgile
03 26 48 42 28

Durée

2 jours
14 heures

Public

Acheteurs et toute personne ayant une négociation d'achat (interne ou externe)

Prérequis

Aucun pré-requis

Effectif

Minimum 6 participants
Maximum 12 participants

Moyens pédagogiques et techniques

Apports théoriques, exemples d'applications, travail sur des exemples.

Formateur

Formatrice, consultante depuis plus 10 ans elle intervient notamment dans les domaines du commerce, des achats, du management, du coaching et du développement personnel. Elle anime régulièrement des formations auprès de professionnels du bâtiment. Ses méthodes pédagogiques claires et efficaces sont particulièrement appréciées.

Suivi et évaluation

Evaluation de la qualité de la formation par les participants, analyse de l'atteinte des objectifs.

Attestation de fin formation

Objectifs de la formation

Acquérir les outils pour une méthode d'achat rigoureuse
Etre à l'aise face à des vendeurs expérimentés
Conduire une négociation efficace.

Objectifs pédagogiques

A l'issue de la formation, le stagiaire sera en capacité de :
Mieux se connaître et définir son style de négociateur.
Savoir fixer des objectifs à une négociation d'achat.
Améliorer son comportement face à un vendeur, connaître ses méthodes de vente.

Contenu

Préparer ses achats

Identifier les meilleurs fournisseurs : les fichiers, les réseaux et les méthodes.
Définir le besoin et le cahier des charges.
Élaborer la matrice des concessions
Rassembler les éléments nécessaires : diagnostic chiffré, potentiel d'engagement, check-list des questions et des clauses, argumentaire achat.

Conduire efficacement son entretien en face à face

Créer un climat favorable et courtois
Comprendre les méthodes et les motivations des vendeurs.
Savoir vendre ses objectifs au vendeur.
Savoir "reformuler" le problème à résoudre.
Le cœur de la négociation : signes, propositions, concessions.
Savoir faire progresser la négociation.
Repérer les différents comportements générateurs de conflits, de blocage
Repérer ses propres déclencheurs de stress et les contrôler.
Développer une communication efficace
Mettre en œuvre les principes d'affirmation de soi
Savoir quand s'arrêter.
Ménager l'avenir avec le fournisseur.

Analyser le déroulement et les résultats d'une négociation.

L'analyse des gains obtenus par rapport aux objectifs.
L'analyse des fautes et erreurs.

Elaboration de son plan de progrès personnel

Suite aux travaux de mises en pratique tout au long de la formation déterminer ses points à développer
Capitaliser sur ses points forts et se fixer des objectifs

Mises en situation tout on long de ce parcours par des exercices de mises en situations