



Technique d'achat

2 jour(s) - 14,00 heure(s)

Programme de formation

Public visé

Commerciaux, acheteurs, managers, dirigeants et toute personne souhaitant renforcer ses compétences et son efficacité dans les négociations

Pré-requis

Aucun

Objectifs pédagogiques

- Apprendre à défendre vos intérêts tout en préservant les relations
- Acquérir l'état d'esprit, les méthodes et les techniques de communication des négociateurs les plus performants
- Apprendre à préparer et à mener des négociations avec des interlocuteurs difficiles

Description / Contenu

1- Tour de table pour recueillir les attentes et les difficultés

- Échange sur les difficultés rencontrées et les attentes vis-à-vis de la journée

2- Introduction aux techniques d'achat

- La négociation : enjeux, intérêts, expériences. La négociation : un état d'esprit, une méthode

3- Se préparer efficacement pour anticiper

- Définir le contexte, les enjeux économiques et les objectifs des 2 parties
- Analyser et comprendre les forces en présence

- Mettre en valeur son offre et ses arguments
- Anticiper les objections et préparer des réponses efficaces
- Définir ses limites et se ménager des options de sortie

4- Définir son profil et celui de ses interlocuteurs

- Découvrir son profil spontané et son profil de rechange
- Comprendre le profil de son interlocuteur
- Analyser les forces et les faiblesses de chacun
- Identifier les mots et les arguments personnalisés pour convaincre

5- Conduire une négociation performante

- Réussir sa prise de contact et présenter ses objectifs
- Présenter une offre attractive à forte valeur ajoutée
- Oser défendre son prix
- Négocier les contreparties
- Engager pour conclure

6- Développer une communication convaincante

- Développer une communication non verbale performante
- Identifier et utiliser le langage du corps
- Trouver les bons mots pour convaincre
- Rester positif en toute circonstance
- Savoir dire non sans casser la relation

7- Les situations de négociation difficiles

- Identifier les pièges tendus par les acheteurs
- Réagir à des demandes excessives, aux ultimatums
- Faire face au mensonge, à la mauvaise foi, à la fausse colère, etc.
- Les personnalités difficiles à gérer : le silencieux, le colérique, le menaçant, le fuyant, etc.

Modalités pédagogiques

Formation animée en présentiel ou classe virtuelle

Action par groupe de 1 à 8 personnes maximum

Horaires : 09h00-12h30 / 13h30-17h00

Moyens et supports pédagogiques

Alternance entre théorie et pratique.

Modalités d'évaluation et de suivi



Qu'il s'agisse de classe virtuelle ou présentielle, des évaluations jalonnent la formation : tests réguliers des connaissances, cas pratiques, ou validation par une certification à l'issue de l'action par les stagiaires, au regard des objectifs visés

Accessibilité

Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap.

Afin de nous permettre d'organiser le déroulement de la formation dans les meilleures conditions possibles, contactez-nous.

Un entretien avec notre référent handicap pourra être programmé afin d'identifier les besoins et aménagement nécessaires.

Délai d'accès

- Pour les formations intra : Les modalités et délais d'accès sont à valider lors d'un entretien téléphonique préalable et selon disponibilités respectives.
- Pour les formations inter : Selon notre calendrier d'inter-entreprises