Négociation d'achats - Niveau 2

-Réference: **ACH-31** -Durée: **2 Jours (14 Heures)**

Les objectifs de la formation

- Atteindre vos objectifs de négociation en améliorant votre communication
-
- Mieux cerner les intentions de vos interlocuteurs
-
- Améliorer la collaboration avec les clients internes et les fournisseurs
-
- Continuer d'être efficace en situation à enjeu ou tendue
-
- Augmenter vos marges de manœuvre tout en restant intègre
-

A qui s'adesse cette formation ?

POUR QUI :

- Acheteur, négociateur, chef de produit, chef de marché, acheteur famille, acheteur leader. Responsable d'achats ayant acquis une bonne pratique de la négociation.

PRÉREQUIS :

- Aucun.

Programme

- **Organiser sa négociation d'achats**
  - Repérer les points cruciaux à chaque étape de la négociation.
  - Prendre en compte dès le début les véritables enjeux.
  - Jauger la marge de manœuvre de l'acheteur et du vendeur.
  - Profiter des résultats de l'autodiagnostic 'négociateur achats' Skills Campus.
  - Mise en situation Atelier pratique : élaborer et améliorer sa grille de négociation d'achats.
- **Observer et s'adapter face à ses interlocuteurs en négociation**
  - S'entraîner à repérer le comportement non-verbal du vendeur : la calibration.
  - Améliorer ses techniques de synchronisation : les utiliser en situation de négociation achat.

Programme

- Adapter son style de négociateur : choix du style de communication et des arguments adaptés à chaque style.
- S'entraîner à développer sa 'flexibilité mentale' : les 3 modes de perception.
- Repérer les signes de conclusion de la négociation.
- Mise en situation Training : développer ses techniques sur des micro cas commentés.

- **Gérer ses émotions pour défendre ses intérêts en négociation**
  - Repérer le lien entre émotions, croyances et comportements.
  - Surmonter ses croyances et ses limites.
  - Se préparer mentalement à sa future négociation.
  - Analyser les situations tendues.
  - Tirer parti de ses émotions en cours de négociation.
  - Mise en situation Entraînements : effectuer des entretiens de négociation challengeants.

- **Développer sa puissance de persuasion**
  - Cibler l'argumentation sur les intérêts du vendeur et du client interne.
  - Utiliser des techniques de persuasion. Développer son assertivité.
  - Contrer les techniques de manipulation.
  - Utiliser les ruptures en négociation.
  - Prendre en compte les points forts et limites liées à son style de négociateur.
  - Mise en situation Entraînements : confronter plusieurs comportements en entretien de négociation.

- **Certification**
  - évaluation des compétences à certifier via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation (40 minutes).
  - Pour en savoir plus sur les activités à distance Deux modules d'entraînement : 'Développer son assertivité - Niveau 1' ; 'Développer son assertivité - Niveau 2'.

(+212) 5 22 27 99 01

(+212) 6 60 10 42 56

Contact@skills-group.com

Nous sommes à votre disposition :
De Lun - Ven 09h00-18h00 et Sam 09H00 – 13H00

Angle bd Abdelmoumen et rue Soumaya, Résidence Shehrazade 3, 7éme étage N° 30
Casablanca 20340, Maroc