

Négociation d'achats - Niveau 3 avec Beyond Conflict

-Référence: **ACH-31**

-Durée: **3 Jours (21 Heures)**

Les objectifs de la formation

- Prendre la mesure de tous les intérêts en présence lors de la négociation
- Maintenir la relation avec les fournisseurs
- Gérer les litiges à forts enjeux
- Bâtir une relation durable fondée sur la confiance
- Dénouer les blocages en interne
- Sortir des situations de dialogue difficile
- Mieux se connaître et acquérir de nouveaux outils pour mieux négocier et coopérer en situations difficiles

A qui s'adresse cette formation ?

POUR QUI :

- Acheteur, négociateur et responsable achats confirmés souhaitant trouver des clés pour réussir des négociations difficiles.

PRÉREQUIS :

- Aucun.

Programme

- **En amont du présentiel**
 - Un autodiagnostic et une video pour identifier des situations conflictuelles qui vous concernent.
- **Sortir des impasses de l'affrontement en négociation d'achats éviter les risques et les pièges majeurs. Gérer la méfiance acheteur/vendeur.**
 - Surmonter le stress du face-à -face.
- **Construire des stratégies alternatives pour réussir évaluer les intérêts des parties prenantes.**
 - Envisager une solution de secours pour sécuriser son achat.
 - Trouver et sélectionner des solutions satisfaisantes pour l'acheteur et le vendeur.
- **Communiquer de façon constructive en situation conflictuelle**

Programme

- Identifier et surmonter ses appréhensions personnelles.
 - Développer une écoute et une ouverture efficace en négociation.
 - Réagir face à l'agressivité, aux menaces, ou à la mauvaise foi.
- **Résoudre les problèmes et les conflits de manière concertée Instaurer un relationnel adapté.**
 - Associer le vendeur dans la recherche de solutions.
 - Surmonter les défenses, les rigidités et les craintes.
 - **S'entraîner à négocier dans des contextes complexes Mener le processus de coopération. S'approprier progressivement la 'méthode des intérêts'. Après le présentiel, mise en œuvre en situation de travail**
 - Un nouvel outil pour vous préparer à votre prochaine négociation à fort enjeu et des conseils chaque semaine pour appliquer votre plan d'action.
 - Pour en savoir plus sur les activités à distance Une vidéo 'C'est quoi le problème ?'.
 - Deux modules d'entraînement : 'Développer son assertivité - Niveau ' ; 'Développer son assertivité - Niveau '.



(+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, 7ème étage N° 30
Casablanca 20340, Maroc