

Négociation d'achat : l'entretien

<https://www.estim-formation.com/formation-negociation-d-achat-entretien>

Objectifs de la formation

- Connaître les stratégies d'achat utiles afin d'optimiser ce poste dans l'entreprise.
- Améliorer ses capacités relationnelles et organisationnelles.
- S'approprier des méthodes pour convaincre et acheter à moindre frais.

Programme pédagogique

Maîtrise des produits d'achat

- Définition du produit
- Définition des besoins
- Étude du produit et du marché
- Analyse des coûts et des conditions générales

Maîtrise des techniques de communication

- Communication verbale (utilisation des mots)
- Communication comportementale et gestuelle (utilisation des attitudes)
- Décodage et interprétation du dit, du non dit et des gestes

Maîtrise et gestion de l'entretien

- Stratégies et techniques dans l'échange (jeu de pouvoir, optimisation du dialogue, organisation de l'argumentaire)
- Techniques de questionnement (questions ouvertes, fermées ou dubitatives)
- Techniques de la reformulation (déstabilisation et doutes)
- Techniques des concessions (reculer pour mieux sauter)
- Ecoute
- Affirmation de soi

Maîtrise des dérives et conflits

- Anticipation des difficultés
- Points de désaccord
- Stress lié aux enjeux financiers
- Manipulations et parades
- Problèmes relationnels

Prérequis et public cible

Prérequis de formation :

Ce programme de formation ne nécessite pas de pré-requis particulier.

Cette formation est ouverte à tous les publics.

Modalité d'évaluation pédagogique

Évaluation des compétences acquises par les stagiaires :

A l'issue de la formation, un contrôle de connaissances permettra d'évaluer les compétences acquises par chaque participant.