

Objectifs

Professionaliser sa communication et sa capacité à convaincre ses clients, ses fournisseurs et ses collaborateurs
Maîtriser et réussir ses négociations
Savoir préparer et conduire l'entretien de négociation
Définir des objectifs réalisables et les atteindre

Participants

Toute personne amenée à pratiquer des achats de manière occasionnelle ou régulière. Technicien ou assistant promu au poste d'acheteur.

Pédagogie

La pédagogie est basée sur le principe de la dynamique de groupe avec alternance d'apports théoriques, de phases de réflexion collectives et individuelles, d'exercices, d'études de cas et de mises en situations observées. Formation / Action participative et interactive : les participants sont acteurs de leur formation notamment lors des mises en situation car ils s'appuient sur leurs connaissances, les expériences et mettront en oeuvre les nouveaux outils présentés au cours de la session.

Profil de l'intervenant

Consultant-formateur expert sur cette thématique. Suivi des compétences techniques et pédagogiques assurée par nos services.

Moyens techniques

Encadrement complet des stagiaires durant la formation. Espace d'accueil, configuration technique des salles et matériel pédagogique dédié pour les formations en centre. Remise d'une documentation pédagogique papier ou numérique à échéance de la formation.

Méthodes d'évaluation des acquis

Exercices individuels et collectifs durant la formation. Evaluation des acquis et attestation de fin de stage adressés avec la facture.

Programme

Introduction

Les données générales de la négociation

Négocier et convaincre, c'est communiquer

Préparer la négociation

Identifier les enjeux et les objectifs

Utiliser la grille de négociation, un outil puissant pour atteindre ses objectifs

Préparer ses arguments, anticiper les objections

Choisir l'instant, le lieu, l'ordre du jour

L'entretien de négociation et les techniques

Importance des premières minutes

Le questionnement, la reformulation, l'argumentation

Outils de découverte psychologique et de traitement de l'objection

Dénouer les situations de blocage

Gérer le stress avant une négociation

Argumenter pour convaincre

2 jours - 14 heures



adhara France

Code formation : COOR800

www.adhara.fr

Ateliers de mises en situations et actions correctives