

Formation Négociation Achats

Maîtrisez l'art de la négociation commerciale, suivez les étapes de notre formation et adoptez les bonnes stratégies en fonction de votre fournisseur.



Avec Skillsday, vos collaborateurs seront capables de :

Être plus à l'aise dans les phases de négociation

Adopter la bonne stratégie en fonction de votre interlocuteur

Maîtriser toutes les étapes de la négociation

Programme de la formation

01 Nego in the air

- Découvrez la méthode Skillsday pour négocier efficacement
- Établissez votre profil de négociateur avec un test de personnalité

02 La com' du négociateur

- Découvrez les 5 règles pour être crédible en tant qu'acheteur
- Entraînez-vous dans une mise en situation
- Travaillez votre écoute active et votre attitude positive

03 Préparation rationnelle

- Définissez vos objectifs SMART
- Découvrez comment obtenir l'autorité et les compétences pour négocier

04 Préparation relationnelle

- Établissez un rapport de force neutre et des enjeux constructifs
- Mettez en place une stratégie adaptée
- Entraînez-vous avec des situations fictives

05 Pilotage R1 & R2

- Apprenez comment et quand annoncer vos objectifs à votre fournisseur
- Maîtrisez les outils de négociation

06 Pilotage R3 & R4

- Découvrez la phase de réciprocité : trouvez le bon équilibre entre concession et contrepartie
- Utilisez la reformulation et les questions fermées à bon escient

Les modalités disponibles

- Classe virtuelle
- Conférence
- Mobile / e-learning
- Présentiel

Les formats disponibles



La durée

40 minutes en mobile ou e-learning, pour les autres modalités : nous consulter

Langue

