

FORMATION NÉGOCIATION ACHATS

POURQUOI CETTE FORMATION ?

Grâce à notre méthode unique, boostez vos compétences de négociation et achetez mieux ! Voici vos objectifs :

- 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

AU PROGRAMME :

Nego in the air

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

La com' du négociateur

- 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

Préparation rationnelle

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

Préparation relationnelle

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

Pilotage R1 & R2

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

Pilotage R3 & R4

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



Une formation disponible aux formats :



PILOTAGE & BUSINESS

skillsday

COMMENT ÇA SE PASSE ?



VIVE LE MICRO-LEARNING !

6 modules pour une durée totale de 1h.



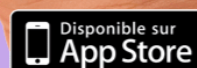
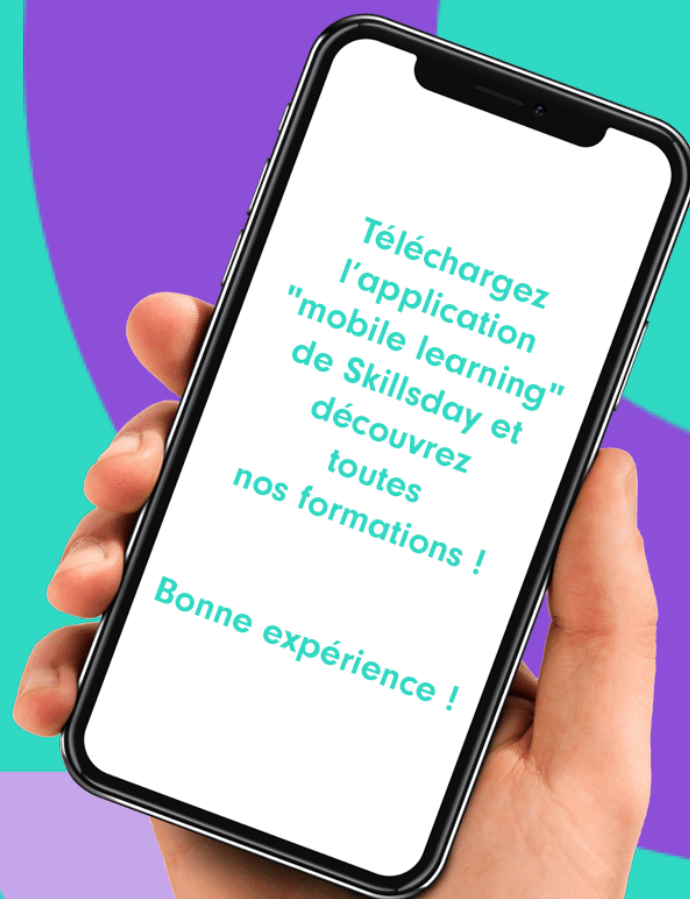
VIVE L'HUMAIN !

Ajoutez des modalités à votre formation digitale : coaching à distance, temps en salle et plus.



VIVE LA MIXITÉ !

Cours, vidéos, quiz, mises en situation, challenges et plus.



Les plus des formations Skillsday :



Formations
personnalisables



Documents
téléchargeables



Mises à jour
régulières



Certificats
nominatifs