

Durée : 2 jours.

Public :

Acheteurs, responsable de rayon. Dernière MAJ : Avril 2024

Objectifs :

Connaître ses techniques pour développer vos qualités de négociateur.
Savoir mener une négociation face à des fournisseurs.

Pré-requis :

Avoir des bases liées au commerce ou à la vente.

Méthodes :

Mises en situation intensives et jeux pédagogiques, alternance théorique et pratique.

Évaluation :

L'évaluation des acquis se fait tout au long de la session au travers des multiples exercices, mise en situation et étude de cas à réaliser. Le formateur remet en fin de formation une attestation avec les objectifs acquis ou non par le stagiaire.

Dernière MAJ : Avril 2024

Mieux se connaître pour mieux négocier

Déterminer son style de négociation

Apprendre à canaliser ses émotions, gérer son stress face aux acheteurs

La négociation

Les différentes formes de négociation

La différence entre négociation et information

Le système de négociation

Savoir préparer une stratégie de négociation

Connaître vos forces et vos faiblesses

Choisir une technique de négociation

Les points de négociation possible

La stratégie de négociation

Préparer et gérer sa négociation

Connaître vos fournisseurs, leurs habitudes de négociations

Cerner ce qui est négociable

Le déroulement de la négociation

Comment conduire la négociation

Les concessions possibles

Les contreparties

Rester stable et gérer les imprévus de la négociation

Garder le leadership

Favoriser les techniques d'échange

La synthèse de la négociation

Formaliser l'accord

Formaliser la négociation

Contrôler

Modalités d'accès : Adeos valide avec le candidat, qu'il possède bien les compétences et les prérequis nécessaires au suivi de la formation.

Délais d'accès : Nous contacter.

Accessibilité aux personnes handicapées : Nos locaux sont aux normes d'accueil pour les PMR, pour les autres handicaps nous contacter afin de pouvoir adapter la formation ou bien vous orienter vers un organisme partenaire.