



GENIEFORMATION
FORMATIONS PROFESSIONNELLES

Génie Formation

<http://genieformation.com>

2, Lotissement Les Poiriers
97122, Baie-Mahault,
Convenance, Gaudeloupe

Durée : 2 jours (14 heures)

Prix : 1 965 € HT

NÉGOCIATION D'ACHATS - Niveau 2

1. Organiser sa négociation d'achats

Repérer les points cruciaux à chaque étape de la négociation
Utiliser le temps comme levier
Prendre en compte dès le début les véritables enjeux
Jauger la marge de manœuvre de l'acheteur et du vendeur
Mise en situation
Atelier pratique : élaborer et améliorer sa grille de négociation d'achats

2. Observer et s'adapter face à ses interlocuteurs en négociation

S'entraîner à repérer le comportement non-verbal du vendeur : la calibration.
Améliorer ses techniques de synchronisation : les utiliser en situation de négociation achat
Adapter son style de négociateur : choix du style de communication et des arguments adaptés à chaque style
S'entraîner à développer sa « flexibilité mentale » : les 3 modes de perception
Repérer les signes de conclusion de la négociation
Mise en situation
Training : développer ses techniques sur des micro cas commentés

3. Gérer ses émotions pour défendre ses intérêts en négociation

Repérer le lien entre émotions, croyances et comportements
Surmonter ses croyances et ses limites
Se préparer mentalement à sa future négociation
Analyser les situations tendues
Tirer parti de ses émotions en cours de négociation
Comprendre ce qui dans son propre comportement peut faire déraiser la négociation
Mise en situation
Entraînements : effectuer des entretiens de négociation challengeants

4. Améliorer sa puissance de persuasion

Cibler l'argumentation sur les intérêts du vendeur et du client interne
Utiliser des techniques de persuasion
Développer son assertivité
Contre les techniques de manipulation
Utiliser les ruptures en négociation
Prendre en compte les points forts et limites liées à son style de négociateur
Faire du vendeur son ambassadeur
Mise en situation
Entraînements : confronter plusieurs comportements en entretien de négociation

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Atteindre vos objectifs de négociation en améliorant votre communication
- Mieux cerner les intentions de vos interlocuteurs
- Améliorer la collaboration avec les clients internes et les fournisseurs
- Continuer d'être efficace en situation à enjeu ou tendue
- Augmenter vos marges de manœuvre tout en restant intègre

PUBLIC CONCERNÉ PAR LA FORMATION

Acheteur, négociateur achat
Chef de produit, chef de marché, acheteur famille, acheteur leader
Responsable d'achats ayant acquis une bonne pratique de la négociation



Prérequis à la formation :
Stage en négociation d'achats – Niveau 1,
ou en maîtriser la méthode