

Les pratiques de négociation en achats

Cette formation très pratique vous permettra d'évaluer les offres de vos fournisseurs et de vos besoins de maîtriser les outils de communication pour argumenter et conduire avec efficacité la négociation.

OBJECTIFS

- Evaluer les offres
- Appréhender les principaux outils de communication
- Préparer et conduire l'entretien avec les techniques adaptées

PROGRAMME

Analyser les offres fournisseurs

- Elaborer un tableau multicritères
- Pondérer les enjeux financiers et les risques
- Préparer la négociation

Savoir communiquer pendant la négociation

- Découvrir les différents outils :
 - > Analyse transactionnelle
 - > Morphopsychologie
 - > Programmation neuro-linguistique (PNL)
- Le questionnement, l'écoute active, la reformulation

Préparer et Conduire la négociation

- Constituer les points clés de la réussite : préparation et anticipation
- Evaluer les forces en présence
- Etablir la matrice de négociation
- S'approprier les techniques de négociation
- Se placer côté vendeur : le SONCAS

 **2 jours**

prix par participant

1 460 €HT

code formation : AS08

option restauration

18 € par jour



PRESENTIEL

LES + TANIT FORMATION

- Formation technique et pratique
- Méthodes – Outils – Mises en situation

POUR QUI ?

- Acheteur junior
- Acheteur
- Responsable achats

PRÉ-REQUIS

- Connaissance minimale achat ou commerce

SESSIONS

Paris

- 1-2 avr. 2024
- 15-16 mai 2024
- 10-11 juin 2024
- 19-20 sept. 2024
- 17-18 oct. 2024
- 14-15 nov. 2024
- 9-10 déc. 2024

STAGE / FORMATION

Intitulé _____
Code _____
Date _____ Lieu _____
Prix HT _____ + TVA (taux en vigueur de 20%) _____ Prix TTC _____
Nombre de repas _____ Prix total des repas _____

BULLETIN D'INSCRIPTION

ENTREPRISE

Raison sociale _____
N° SIRET _____ N° TVA _____ Effectif _____
Adresse _____
Tél. _____ Fax. _____

Responsable Formation

M. Mme
Nom _____ Prénom _____
Fonction _____ Tél.(ld) _____
Email _____

PARTICIPANTS

M. Mme
Nom _____ Prénom _____
Fonction _____ Tél.(ld) _____
Email _____

FACTURATION / FINANCEMENT

Adresse de facturation (indispensable)

Un numéro de bon de commande interne à votre entreprise doit-il
apparaître sur votre facture ?

Oui Non
Si oui, numéro _____

Le financement de votre formation passera-t-il par un OPCA ?

Oui Non
Numéro de prise en Charge _____

Adresse de votre OPCA _____

RÈGLEMENT

Ci-joint un chèque de _____ € TTC
(à l'ordre de Tanit Formation)

Par virement à notre banque :

CIC PARIS MOGADOR
FR76 3006 6107 4100 0200 8570 337 BIC : CMCIFRPP

Nom _____
Prénom _____

Date _____

Signature et cachet de l'entreprise (obligatoire)

Si l'accord de prise en charge de l'OPCA ne parvient pas à Tanit Formation au premier jour de la formation, Tanit Formation se réserve le droit de facturer la totalité des frais de formation au client.