

## 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.*