

Les pratiques de négociation complexe en achats

Cette formation vous permettra d'appréhender de manière sereine les négociations difficiles et de les réussir, à l'aide de techniques de communication performantes et d'une méthodologie éprouvée.

OBJECTIFS

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

PROGRAMME

Décliner les pratiques de la négociation

- Détailler les principes de la négociation
- Négocier en interne et négocier en externe
- Communiquer efficacement

Organiser la négociation

- Préparer la négociation au préalable
- Utiliser les outils de collecte indispensables
- Segmenter en phases clés
- Classifier et maîtriser le temps
- Conduire une négociation difficile
- Préparer et avancer les arguments et argumentaires

 **2 jours**

prix par participant

1 460 €^{HT}

code formation : AS16

option restauration

18 € par jour



PRESENTIEL

LES + TANIT FORMATION

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

POUR QUI ?

- Acheteur
- Responsable achats

PRÉ-REQUIS

- Avoir suivi un module de négociation en achats

SESSIONS

Paris

- 1-2 avr. 2025
- 15-16 mai 2025
- 10-11 juin 2025
- 18-19 sept. 2025
- 16-17 oct. 2025
- 13-14 nov. 2025
- 9-10 déc. 2025

STAGE / FORMATION

BULLETIN D'INSCRIPTION

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

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 _____

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.

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)