

Contexte : Négocier est une compétence clé pour les professionnels des achats, des approvisionnements ou de la supply chain. Grâce à notre formation vous apprendrez une méthode pour préparer efficacement vos négociations, vous disposerez d'un outil pour vous y aider et nous travaillerons des techniques d'argumentation ou de gestion des conflits.

Objectifs de Formation

Optimiser ses négociations fournisseurs en utilisant des techniques opérationnelles.

Objectifs Pédagogiques

Être capable de :

- Connaître les outils et méthodes de négociation
- Mieux préparer ses négociations
- Pratiquer des négociations complexes

Modalités d'organisation

Modalités et délais d'accès

Possibilité de s'inscrire jusqu'à 48 heures avant le début de la formation via le site web, par mail et par contact téléphonique.

Un entretien préalable par téléphone permettra de vérifier les prérequis et d'échanger avec le commanditaire et/ou le participant sur son projet.

Méthodes mobilisées

EN PRESENTIEL ou EN DISTANCIEL

Apports andragogiques,
Visioconférence ou en classe virtuelle, via Zoom.
Exposés théoriques en synchrone par partage d'écran
Supports de formation en multimédia (Powerpoint)

Intervenant :

ONESTAS Brice – Expert en management d'équipe de 21 ans au sein de la holding GBH ; Formateur Professionnel d'Adultes. Coach de vie.

Sanction :

Attestation de fin de formation + Certificat de réalisation

Moyens techniques

- EN FOAD :

Plateforme en ligne avec accès aux supports pédagogiques, à la suite de la formation.

Assistance technique assurée par téléphone et par mail en synchrone.

- EN PRÉSENTIEL :

Les moyens pédagogiques et les méthodes andragogiques utilisées sont principalement : documentation et support de formation.

Salle équipée : paper-board, vidéoprojecteur, accès internet

Ordinateur avec connexion wifi, appartenant au participant.

Modalités d'évaluation

Feuilles de présence signée à distance ou par demi-journée

Questions orales ou écrites (QCM)

Quizz, mises en situation, partage d'expérience.

Formulaires d'évaluation de la formation par le stagiaire.

Entretien oral de bilan de fin de formation avec le formateur.



Public visé : Toutes personnes désireuses de découvrir les techniques de négociations.



Prérequis : Ne nécessite pas de prérequis



Durée : 2 jours



Tarif : 990€ HT/inscrit

Contenus

Préparer Sa Négociation

- L'importance de la préparation
- Le rapport de force : enjeux et pouvoir (exercice de mise en application)
- Préparer ses objectifs (exercice de mise en application)
- Les postures du négociateur

Argumenter pendant l'entretien

- Le premier contact (Simulation de présentation efficace)
- Convaincre
 - Construire son scénario et ses objectifs
 - Argument / contre argument
 - Méthode APB

Remplir sa grille d'entretien

Conclure l'entretien

- Savoir conclure un accord pérenne
- Formaliser son accord
- Conclusion de la formation



Accessibilité aux personnes en situation d'handicap

Personnes en situation de handicap, merci de nous consulter. Nous adapterons nos moyens en fonction de vos besoins :

Contact :

Nom & Prénom :

Téléphone :

Mail :