

NÉGOCIATION D'ACHATS EN SITUATIONS DIFFICILES (NIVEAU 3) : ETRAÎNEMENT INTENSIF

AA35

2 jours (14h) 1 450,00 €^{HT}

Objectifs

Acquérir les outils et méthodes permettant de mener à bien des négociations difficiles • S'entraîner à la gestion de négociations difficiles ou conflictuelles • Réduire les facteurs de tension grâce aux best practices • Maîtriser ses comportements dans une négociation difficile • Gérer ses émotions et son stress

Profil Stagiaire(s)

cette formation s'adresse aux responsables Achats et acheteurs confirmés

Pré-requis

Cette formation ne nécessite aucun pré-requis

Profil animateur(s)

cette formation est assurée par un consultant en achats



PROGRAMME

Se situer en matière de négociation d'achats, bilan personnel

L'analyse des réussites et des difficultés rencontrées

Maîtriser ses comportements dans une négociation difficile

Les attitudes et les comportements spontanés dans le cadre d'une difficulté

L'auto-diagnostic de ses capacités à négocier

L'affirmation de soi dans le cadre d'une négociation

Exercice : au travers d'un test les participants identifient leurs « messages contraignants »

Réduire les facteurs de tension de négociation grâce aux best practices

La divergence des stratégies

La divergence des préparations à la négociation et des méthodes

La compatibilité des personnalités

La compatibilité des cultures d'entreprise

Le monde de l'achat et le monde de la vente

L'application de la méthodologie de résolution de problèmes aux différentes situations

Exercice : mises en situations de négociation et débriefing sur les stratégies mises en œuvre et les personnalités des négociateurs

Renforcer sa capacité à gérer les situations conflictuelles

L'élaboration de plans d'actions et de la stratégie de négociation

Le " désamorçage " de la situation conflictuelle

L'adaptation de son comportement à la situation de conflit

La résistance à l'attitude conflictuelle de l'interlocuteur

Exercice : test : découvrir le profil de son interlocuteur par la méthode des couleurs

Mener son entretien avec détermination

L'adaptation de son comportement à son interlocuteur

Le suivi et le contrôle des conclusions de la négociation

Gérer ses émotions et son stress

La dissimulation de son inquiétude et l'affirmation de son assurance

La gestion des objections

La possibilité d'un affrontement

La gestion des cas de stress les plus fréquents

La capacité de recul

Exercices : mises en situation et entraînement au DESC

Contactez-nous

Conseiller formation
09 88 66 10 00
inscriptions@demos.fr

Nos sessions

29 - 30 juin 2023 : Paris / A
Distance

9 - 10 nov. 2023 : Paris / A Distance

NÉGOCIATION D'ACHATS EN SITUATIONS DIFFICILES (NIVEAU 3) : ETRAÎNEMENT INTENSIF

AA35

2 jours (14h) 1 450,00 €^{HT}

Méthodes pédagogiques & Evaluation

Entraînement à la négociation dans les situations critiques

Entraînement aux situations de crise, de blocage et de conflit

Jeux de rôles devant caméscope

Les sessions "A distance" sont réalisées avec l'outil de visioconférence Teams, permettant au formateur d'adapter sa pédagogie.

Suivi & Evaluation

Pour assurer un suivi individuel, Demos a mis en place 2 types d'évaluation :

Une évaluation de compétences en ligne en début et en fin de formation qui peut prendre différentes formes selon le contenu de la formation suivie : Tests d'évaluation des acquis, cas pratiques, mises en situation, soutenance devant un jury pour les formations à finalité certifiante.

Une évaluation de la satisfaction de chaque stagiaire est réalisée en ligne. Cette évaluation est complétée par l'appréciation du formateur à l'issue de chaque session.

Ressources pédagogiques

Support de formation, exercices...

Moyens techniques

Nos centres de formation DEMOS, accessibles aux personnes à mobilité réduite, sont tous équipés :

- Salles de formation lumineuses, spacieuses, design, ergonomiques, mobiles et équipées d'écrans plasma, de PC portables/fixes si nécessaire à la formation suivie
- Accès au wifi haut débit sur l'ensemble des lieux
- Espace de colearning et webcorners
- Cafés, collations et rafraîchissement sont offerts

Les sessions "A distance" sont réalisées avec l'outil de visioconférence Teams, permettant au formateur d'adapter sa pédagogie.

En complément

Avant cette formation vous pouvez suivre :

-
-

Après cette formation vous pourrez suivre :

- La Négociation d'Achats Multiculturelle