

LA NÉGOCIATION D'ACHAT À DISTANCE

AA86

2 jours (14h) 1 390,00 €^{HT}

Objectifs

Connaître les modalités et les spécificités de la négociation d'achat par téléphone, email ou visio • Convaincre et conclure à distance • Structurer efficacement ses messages

Profil Stagiaire(s)

cette formation s'adresse aux acheteurs, responsables achats, chefs de groupe achats, directeurs achats...

Pré-requis

Cette formation ne nécessite aucun pré-requis

Profil Animateur(s)

cette formation est animée par un directeur achat, consultant et formateur en achats responsables et négociation



PROGRAMME

Identifier les fondamentaux de la négociation d'achats

Les 3 temps de la négociation
Les différents acteurs et leurs relations
Les besoins et les objectifs
Les paramètres à prendre en compte pour définir sa stratégie de négociation

Négocier par téléphone

Identifier les spécificités de la communication au téléphone
Adapter son comportement et sa communication
Pratiquer l'écoute active
Gérer les silences
Traiter les objections
Les 10 règles d'un entretien téléphonique réussi

Négocier par mail

Pendre le temps de l'analyse, ne jamais réagir
Opter pour l'argumentation adaptée à l'interlocuteur : factuelle, logique, affective...
Hiérarchiser ses arguments
Opter pour un style synthétique
Construire des paragraphes courts
Faire évoluer les titres au cours des échanges
Etre empathique

Négocier par visio-conférence

Préparer la négociation à distance : date, heure, modalités d'accès, langue utilisée, ordre du jour...
Prévoir les modalités de prise de parole
Se préparer mentalement : anticiper les objections, identifier les points de vigilance...
Réussir l'introduction
Etre concis et précis
Le jour même : respecter le timing, prévoir l'assistance technique et réduire la pression

Entraînement à la négociation à distance

Préparation et présentation d'un entretien de négociation à distance
Debriefing collectif

Contactez-nous

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

Nos sessions

23 - 24 mai 2022 : Paris / A
Distance

13 - 14 oct. 2022 : Paris / A
Distance

LA NÉGOCIATION D'ACHAT À DISTANCE

AA86

2 jours (14h) 1 390,00 €^{HT}

Méthode pédagogique

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

Moyens pédagogiques et techniques de mise en œuvre

Nos formateurs DEMOS sont recrutés conformément aux spécifications mentionnées pour chaque formation. Ce sont des professionnels en activité et/ou des experts dans leur domaine.

Ils utilisent des méthodes et outils appropriés aux formations qu'ils dispensent et adaptent leur pédagogie au public accueilli.

Par ailleurs, nos centres de formation DEMOS 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 co-learning et webcorners
- Cafés, collations et rafraîchissement sont offerts

Et tous sont accessibles aux personnes à mobilité réduite

Le dispositif de suivi et d'évaluation

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

- Des évaluations des acquis en cours et en fin de formation

Elles peuvent être faites de différente manière selon le contenu de la formation suivie :

Quiz, exercice pratique, étude de cas, jeu de rôles, mise 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.

En complément

Avant cette formation vous pouvez suivre :

- Purchasing For Non-Purchasing People

-