

# Formation Négociation Achats

Maîtrisez l'art de la négociation commerciale, suivez les étapes de notre formation et adoptez les bonnes stratégies en fonction de votre fournisseur.



## Avec Skillsday, vos collaborateurs seront capables de :

Être plus à l'aise dans les phases de négociation

Adopter la bonne stratégie en fonction de votre interlocuteur

Maîtriser toutes les étapes de la négociation

## Programme de la formation

### 01 Nego in the air

- Découvrez la méthode Skillsday pour négocier efficacement
- Établissez votre profil de négociateur avec un test de personnalité

### 02 La com' du négociateur

- Découvrez les 5 règles pour être crédible en tant qu'acheteur
- Entraînez-vous dans une mise en situation
- Travaillez votre écoute active et votre attitude positive

### 03 Préparation rationnelle

- Définissez vos objectifs SMART
- Découvrez comment obtenir l'autorité et les compétences pour négocier

### 04 Préparation relationnelle

- Établissez un rapport de force neutre et des enjeux constructifs
- Mettez en place une stratégie adaptée
- Entraînez-vous avec des situations fictives

### 05 Pilotage R1 & R2

- Apprenez comment et quand annoncer vos objectifs à votre fournisseur
- Maîtrisez les outils de négociation

### 06 Pilotage R3 & R4

- Découvrez la phase de réciprocité : trouvez le bon équilibre entre concession et contrepartie
- Utilisez la reformulation et les questions fermées à bon escient

#### Les modalités disponibles

- Classe virtuelle
- Conférence
- Mobile / e-learning
- Présentiel

#### Les formats disponibles



#### La durée

40 minutes en mobile ou e-learning, pour les autres modalités : nous consulter

#### Langue

