

NÉGOCIATION À L'ACHAT 2

Durée (en heures)

21

Public concerné

Tout public.

Prérequis

Maîtriser la méthode ou avoir déjà suivi la négociation à l'achat.

But de la formation

Mettre à profit ses connaissances personnelles de négociateur d'achats afin de :

- Savoir influencer l'interlocuteur.
- Pour mieux collaborer, créer la complicité avec vos clients.
- Utiliser différents registres de communication.
- Adopter le relationnel adéquat pour mieux convaincre vos fournisseurs.
- Gérer les situations qui ont un enjeu.
- Atteindre vos objectifs.
- Respecter les valeurs de l'entreprise dans un contexte d'achats responsables.

Programme

Organisation et structure de la négociation :

- Connaître la méthode à un haut niveau ;
- Les points importants à chaque étape de la négociation ;
- Gestion du temps ;
- Diagnostic des vrais enjeux.

Affûter son sens de l'observation :

- Identifier la marge de manœuvre de l'acheteur et du vendeur ;

- Observer la communication non-verbale du vendeur grâce à son comportement (1er outil PNL) ;
- Diagnostiquer la communication de son interlocuteur ;
- Repérer les indicateurs de conclusion de la négociation.

Augmenter sa souplesse :

- Mettre en place des techniques de synchronisation (2ème outil de la PNL) ;
- Adapter son comportement et sa communication en fonction du style de négo-communicant ;
- Enfin, développer sa flexibilité mentale grâce aux 3 modes de perception.

La composante émotionnelle :

- Mettre en place une bonne interaction réflexion/ émotions ;
- Créer un lien entre émotions, comportements et croyances ;
- Mettre en avant ses émotions qui auront un impact important en cours de négociation ;
- Préparer une future négociation (3ème outil issu de la PNL).

Accroître sa force de persuasion :

- Savoir persuader en mettant en place un bon argumentaire de vente et en utilisant des techniques de persuasion ;
- Développer sa confiance en soi ;
- Prendre en compte les forces et les faiblesses liées à votre style de négo-communicant ;
- Motiver le vendeur.

Maîtriser les situations difficiles :

- Contourner les techniques de manipulation ;
- Savoir utiliser les silences ;
- Désamorcer l'agressivité.

Méthodes pédagogiques

L'apprenant suivra cette formation avec un(e) formateur/formatrice en face à face pédagogique ou en petit groupe tous les jours de la semaine du lundi au samedi. Les heures pourront être modulables avec le ou la stagiaire. Le formateur et l'apprenant pourront s'ils le souhaitent, appliquer la formation sur le terrain, dans le principe pédagogique de la « formation-action ». STRAFORMATION décline cependant toute responsabilité en cas d'accident ayant lieu en dehors de leurs locaux. Les moyens pédagogiques utilisés seront les supports écrits mentionnés en annexe. La formation sera dispensée en inter, dans nos locaux équipés d'ordinateur connecté en réseau avec possibilité de faire des exercices en ligne sur internet et d'aborder les thèmes souhaités par la stagiaire avec des situations concrètes. La formation pourra avoir lieu au sein de l'entreprise cliente si cela leur est préférable.

Moyens pédagogiques

Le formateur adaptera le contenu pédagogique aux besoins de l'apprenant.

Fin de la formation

Une attestation de fin de formation sera délivrée à l'apprenant à l'issue du stage, dans laquelle il sera indiqué l'intitulé de la formation, la nature, la durée de l'action ainsi que les objectifs atteints.