

Einkaufsverhandlungen vorbereiten und zum erfolgreichen Abschluss bringen

Referenz: MAN042 Kategorien: **EINKAUF-VERTRIEB-FINANZWESEN**

SPRACHE(N):



FR

DAUER:

2 TAG(E)

SCHULUNGSEINRICHTUNG :

EUROCONSEILS

ZIELE

Définir les mots clés et préparer sa négociation de manière efficace.

Utiliser les outils de négociation et définir des techniques.

Conduire une négociation d'achats.

Personnes concernées:

Acheteurs, cadres et dirigeants en situation de négociation d'achats.

INHALT

IDENTIFIER LES ENJEUX DE LA NEGOCIATION ACHATS

- Définir son style de négociation
- Construire un dossier de négociation
- Les types de négociations
- Choisir la négociation en face à face ou enchères inversées
- Préparer efficacement sa négociation achats
- Connaitre ses priorités et faire face efficacement aux imprévus
- Savoir gérer son stress et résister à l'attitude conflictuelle du vendeur

CONDUIRE SA NÉGOCIATION ACHATS EN TOUTES SITUATIONS

- S'initier aux outils d'analyse comportementale
- Maîtriser l'aspect psychologique de la négociation
- S'appropriier les différents outils et méthodes : PNL, AT, PCM

- Savoir conclure une négociation : quand et comment ?
- S'initier à des cas de négociation difficiles : prix, délais, CGA
- Adapter les apports de Geerd HOFSTEDE et Edward T. HALL en négociation interculturelle

METTRE EN ŒUVRE ET ANALYSER LES RÉSULTATS DE LA NÉGOCIATION

- Gérer le suivi de l'entretien de négociation
- Communiquer les résultats de la négociation : le compte rendu
- Mesurer ses performances et définir ses axes de progrès
- Atelier : Rédaction d'un compte rendu

PÄDAGOGIK

Mises en situation et jeux de rôle renforcent l'opérationnalité de cette formation. Chaque participant s'entraîne à la préparation et à la conduite de négociations. Méthodes et outils au travers de cas concrets.

ANFORDERUNGEN

Es gibt keine Voraussetzungen für dieses Schulung

Cette formation est disponible en formule intra-entreprise