Le CESAME

Management | Local | Bâtiment | Génie Civil

Mieux acheter par téléphone

Objectifs

- Améliorer sa pratique de l'achat par téléphone

Durée
7 heures1 jours

Nombre de participants
De 6 à 8 participants

En présentiel

Tarif
Contactez votre responsable formation RH pour plus d'informations

Activités
Toute activité

Level
Local

Aperçu

Programme

QU'EST CE QU'UNE NEGOCIATION REUSSIE ?

- Rappel des fondamentaux
- Les 6 points de la négociation achats
- La négociation raisonnée

COMMUNICATION

- Ecoute active
- Mots et Attitudes
- Spécificité du téléphone
- Les erreurs à ne pas commettre

ETUDE DE CAS / MISE EN PRATIQUE

- Simulation d'achat au téléphone sur des cas « VINCI »

PREPARER SA CHECK-LISTE EN QUELQUES MINUTES

- Les 4 points clés
- Les bonnes questions à poser
- Etablir une fiche résumée

Méthodes pédagogiques

Théorie en salleExercices pratiques

Evaluation

Quizz

Ressources pédagogiques
Livret stagiaire

Pour qui ?

Public concerné
TOUT PUBLIC

Prérequis
Aucun

Informations pratiques

Campus Le CESAME qui dispensent la formation

- Le CESAME Sud-Est Télécharger le livret d'accueil

Lieu de formation
Plan de Campagne

Délais d'accès à la formation
Rapprochez-vous de votre responsable formation RH

Modalités d'accès et d'accueil
Référez-vous au livret d'accueil de votre centre CESAME et aux conditions sanitaires en vigueur



Le CESAME est également engagé dans une démarche handi'accueillante. Vos centres de formation CESAME sont engagés dans une démarche handi' accueillante. Nous sommes à votre disposition pour tout besoin d'amélioration de vos conditions d'accès à la formation, qu'elles soient physiques, sensorielles, matérielles ou pédagogiques

SIRET
380 448 944 00211

NDA
11 92 11594 92