

Management

Local

Bâtiment

Génie Civil

Mieux acheter par téléphone

Objectifs

Améliorer sa pratique de l'achat par téléphone

Durée

7 heures 1.0 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 salle Exercices pratiques

Evaluation

Quizz

Pour qui ?

Public concerné

TOUT PUBLIC

Prérequis

Aucun

Informations pratiques

Centres 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