

Management

National

Bâtiment

Génie Civil

## Les fondamentaux de la négociation Achats

### Objectifs

- Déterminer un objectif de négociation et en évaluer la difficulté
- Gérer les marges de manoeuvre et les systèmes concessionnels associés
- Maîtriser les outils, techniques et méthodes permettant de structurer une négociation avec plusieurs objectifs
- Déployer les processus de négociation et ses différentes phases
- Préparer les arguments de négociation et gérer les résistances

#### Durée

14 heures 2 jours

#### Nombre de

participants

De 6 à 10 participants

En présentiel

#### Tarif

Contactez votre responsable formation RH pour plus d'informations

#### Activités

Bâtiment, Génie civil

#### Level

National

### Aperçu

#### Programme

- Les stratégies de négociation parmi les 5 possibles
- Les fondamentaux de la négociation
- Détermination des objectifs de négociation et évaluation de la difficulté
- Gestion des marges de manoeuvre et maîtrise des positions et résistance, tout en choisissant la trajectoire concessionnelle adaptée
- Maîtrise des outils, techniques et méthodes permettant de structurer une négociation avec plusieurs objectifs indépendants
- Organisation et pilotage des échanges en maîtrisant les phases du processus de négociation

#### Méthodes pédagogiques

Apports théoriques Mises en situations

#### Evaluation

Questionnaire d'auto-évaluation avant la formation Evaluation théorique : QCM Digital Evaluation pratique formative : cas pratiques, flash simulation

#### Ressources pédagogiques

## Points forts

Formation animée par e.va Consulting, expert en négociation professionnelle Achats

## Pour qui ?

### Public concerné

Acheteur

### Prérequis

Aucun

Ranking 10-9

## Informations pratiques

### Centres CESAME qui dispensent la formation

- Le CESAME Île-de-France Nanterre [Télécharger le livret d'accueil](#)

### Lieu de formation

Archipel / Nanterre

### 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