Le CESAME

Management | National | Bâtiment | Génie Civil

"Master" Négociation - Achats

Objectifs

- Déterminer les objectifs de négociation et en évaluer les enjeux
- Gérer ses marges de manoeuvre et les systèmes concessionnels associés
- Maîtriser outils, techniques et méthodes permettant de structurer une négociation à fort enjeu avec plusieurs objectifs
- Identifier la tactique adéquate et en suivre les recommandations en termes de méthodes, de techniques et d'outils de préparation de la négociation
- Maîtriser le déroulement de la négociation, tant dans sa préparation que dans la conduite des entretiens
- Déployer les différentes phases de la négociation
- Gérer la pression du temps par un calendrier de négociation adapté
- Préparer un système argumentaire efficace permettant de résister aux arguments de l'autre partie

Durée
28 heures -(2 x 2 jours)4 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

PREPARATION TACTIQUE ET TECHNIQUE DE LA NEGOCIATION

- Analyse de l'environnement avant l'entrée en négociation
- La stratégie de négociation avec objectifs indépendants les uns des autres
- La stratégie de négociation avec des objectifs liés entre eux
- Le plan de négociation intégrant les marges de manœuvre et la trajectoire concessionnelle
- La tactique adéquate et suivi des recommandations en termes de méthodes, techniques et outils de préparation

CONDUITE DE LA NEGOCIATION ET SYSTEMES ARGUMENTAIRES

- Les différentes phases de la négociation
- Gestion de la pression du temps par un calendrier
- Les suspensions
- Un système argumentaire efficace permettant de résister aux arguments de l'autre partie

Méthodes pédagogiques
Apports théoriquesMises en situations

Evaluation

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

Ressources pédagogiques
Documentation stagiaire

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

Pour qui ?

Public concerné
Acheteur

Prérequis
Acheteur ConfirméRanking : 8

Informations pratiques

Campus Le 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