

# V. TECHNIQUES DE NÉGOCIATION

## POUR ACHETEURS

### 2 JOURNÉES DE SÉMINAIRE

#### POSITIONNEMENT DU CADRE DE LA NÉGOCIATION

- Déterminer ce qui est négociable et ce qui ne l'est pas
- Différencier rapport de force, compromis et accord

#### L'IMPORTANCE D'UNE BONNE PRÉPARATION

- Enjeux, besoins et objectifs de la négociation
- Les intervenants et leurs enjeux
- Etablir sa marge de négociation (réfléchir en coût total de possession)
- Définir les critères de choix des fournisseurs (grille de sélection)

#### LA COMMUNICATION EN NÉGOCIATION

- L'influence du non-verbal
- La maîtrise de l'entretien par l'écoute active et les techniques de questionnement
- Les principales techniques d'influence ou comment déjouer la manipulation
- Utiliser les techniques d'assertivité dans le cadre de la négociation
- Sortir des situations de tension et éviter les conflits

#### L'ENTRETIEN DE NÉGOCIATION

- Mise en place du climat, déterminer le cadre général de la négociation
- Structurer l'entretien
- Identifier la technique de négociation de son interlocuteur et adapter sa stratégie
- Avancer des solutions créatives pour aboutir à une issue favorable pour les deux parties
- Finaliser la négociation et établir un plan d'action

#### SYNTHÈSE ET MISE EN APPLICATION

- Etudes de cas et exercices pratiques
- Echange des bonnes pratiques
- Transfert et intégration dans la réalité professionnelle du participant

# V. TECHNIQUES DE NÉGOCIATION POUR ACHETEURS

QUAND ?

LES 21 & 22/10/2019 DE 9H À 17H

## OBJECTIFS D'APPRENTISSAGE

- ✓ Mener un entretien de négociation de façon professionnelle afin d'obtenir de meilleurs résultats
- ✓ Comprendre l'importance de bien se préparer
- ✓ Maitriser les techniques d'influence et déjouer la manipulation
- ✓ Choisir sa stratégie en fonction de son interlocuteur et des enjeux
- ✓ Préserver la qualité de la relation et du service rendu en négociant des accords win-win



## VOTRE INVESTISSEMENT

**950 € HTVA par participant, comprenant :**

- Les 2 journées de séminaire
- Les supports de cours, fiches, références et outils utilisés
- L'accueil, l'encadrement logistique, Wifi, parking, espace de détente
- Petit déjeuner, lunch sandwiches, fruits, café, thé, soft

**POUR VOUS INSCRIRE :  
INFO@SANAELCONSULT.COM**