

PROGRAMME DE FORMATION NEGOCIER SES ACHATS

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES :

Permettre aux stagiaires de :

- définir et qualifier la démarche "Négociation"
- optimiser les marges de manoeuvre et les protocoles concessionnels associés
- bâtir un discours argumentaire efficace

PUBLIC ET PREREQUIS :

PREREQUIS : cette formation ne nécessite pas de prérequis

PUBLIC VISE : Directeurs(trices) de coopératives, salarié(e)s responsables achats de coopératives

DUREE : 3 jour(s), 21 heures

DELAI D'ACCES A LA FORMATION : 3 mois

INTERVENANT, QUALIFICATION : Formateur spécialisé sur le thème des techniques de négociation commerciale et de vente

MOYENS PEDAGOGIQUES : Echanges, apports méthodologiques, travail à partir de l'expérience de chaque participant

Les participants seront acteurs de leurs apprentissages grâce à la mise en œuvre d'activités leur permettant de confronter et d'observer leurs pratiques

Simulation organisée autour d'un cas de négociation

MODALITES D'EVALUATION : Exercices pratiques et mises en situation

VALIDATION : délivrance d'une attestation de stage en fin de formation

ACCESSIBILITE - HANDICAP : En cas de situation de handicap (moteur, auditif, visuel, etc...) prenez contact avec l'ECA pour préparer votre stage de formation dans les meilleures conditions

A PREVOIR / A NOTER : De quoi noter (papier - stylo) - L'ECA remet une clé USB contenant le support de formation.

DEROULE DE LA FORMATION

Jour 1

- Les types d'approches relationnelles possibles
- Définition de la négociation et effets attendus du processus sur la relation
- Approche tactique de la négociation
- Impact du stress dans la négociation
- Exercice pratique: simulation organisée autour d'un cas de négociation (filmée et débriefée)

Jour 2

- l'organisation des systèmes: approches collaboratives et approches en résistance
- les systèmes concessionnels et l'organisation des désaccords
- Exercices de réflexion sur les points abordés (base argumentaire et mise en commun des conclusions)
- Simulations autour de cas de négociation mettant en évidence les points techniques abordés et débriefing oral avec recommandations au groupe

Jour 3

- la formulation: fond et forme
- principes généraux de la communication et spécificités de la formulation en négociation
- Exercices de réflexion sur les points abordés (base argumentaire et mise en commun des conclusions)
- Simulations organisées autour de cas de négociation contextualisés à l'occasion desquelles les participants se trouvent placés dans des situations semblables aux situations réelles et débriefing oral avec recommandations au groupe

TAUX DE SATISFACTION DE LA FORMATION