



## Négociation achats

### Objectifs

Améliorer sa communication, se fixer des objectifs, organiser une négociation, comprendre les styles de négociateurs et son style personnel ainsi que ses implications

### Public visé

Chefs d'entreprises, responsables achats, acheteurs, approvisionneurs

### Pédagogie

Apports théoriques et études de cas

### Durée

2 jours

### Contact

Contactez votre interlocuteur

Par téléphone

0 975 251 748

(prix d'un appel local)

ou par e-mail

tdavid@evolys.com

#### La négociation pourquoi ?

Quand négocier et pourquoi ?  
La négociation ou le marchandage  
Qui doit négocier

#### Connaître les étapes de la négociation

Les 9 points clés  
Les différentes étapes  
Organiser et analyser les points à négocier

#### La communication

Les bases d'une bonne communication  
L'argumentaire  
La reformulation

#### Connaître son style

Connaître les différents styles  
Identifier son propre style et savoir en tirer partie

#### Les techniques et tactiques

Connaître les principales techniques et tactiques de la négociation

#### Analyser la négociation

Analyser les gains  
Savoir capitaliser sur les erreurs et les réussites  
Comment continuer à progresser

Agence Est	Agence Ile de France	Agence Sud
8, allée R. Poincaré 57100 Thionville Tél: 03 82 53 36 42 Fax: 03 82 54 48 47	99 bis av Verdier 92120 Montrouge Tél: 01 46 57 27 05	34 rue Raulin 69007 Lyon Tél: 04 78 60 51 72 Fax: 04 78 62 87 07