



Etre négociateur en centrale d'achat

OBJECTIFS

- S'approprier les techniques fondamentales de la négociation, de la préparation de rendez-vous à la signature des accords.
- Se doter des outils de préparation les plus performants
- Adapter ces techniques fondamentales aux particularités des circuits GSA, GSB et industries pharmaceutiques.
- Vivre en situation réelle des simulations de négociation en face à face et bénéficier de feed back immédiats.

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Un cas concret sert de fil conducteur sur les 2 jours de la préparation à la mise en situation
- Les apports croisés des deux consultants sont 100% dans la réalité quotidienne d'un négociateur en centrale d'achat
- Mises en situation et entraînement en situation
- Partages d'expériences avec les participants

NOS FORMATEURS

- Jour 1 : **Laurent DUBOIS**, ex cadre commercial, spécialisé dans la négociation à fort enjeux, en univers concurrentiel. Spécialiste multi-circuits.
- Jour 2 : **Un Ex acheteur**, Consultant formateur spécialisé dans la négociation avec les centrales d'achat.

2 jours

14 heures présentielles

de 9H30 à 17H30

Paris

1 390,00 € HT

Support, déjeuner inclus

Calendrier 2019

26 et 27 mars 2019

06 et 07 juin 2019

10 et 11 septembre 2019

06 et 07 novembre 2019

POUR QUI ?

Compte clé, responsable enseigne, category manager, amenés à négocier pour l'entreprise auprès de centrales nationales et régionales. De débutant à « 2 tours annuels ».

PRE-REQUIS :

Un à deux tours de négo

MODALITE D'EVALUATION

Questionnaire de satisfaction
Quiz des acquis

enregistrée sous le numéro 11910541291 à la délégation à la Formation professionnelle

JOUR 1 : SE PRÉPARER POUR LA CAMPAGNE DE NÉGOCIATION 2018**I/ EN AMONT DES NÉGOCIATIONS**

- Contexte circuit et actualité de la distribution.
- Le contexte de la campagne de négociation annuelle

II/ A L'APPROCHE DES NÉGOCIATIONS : PRÉPARATION D'UNE CAMPAGNE DE NÉGOCIATION

1. Processus et outils de préparation de la campagne de négociation
 - Définir le cadre de la négociation.
 - Boite à outils et matrices de préparation de rendez-vous.
 - Identifier les pouvoirs que entrent en jeu lors négociation et les principales règles à utiliser dans le face à face avec un acheteur
2. Augmenter son impact
3. Anticipation des principales objections

JOUR 2 : CONDUIRE SA NÉGOCIATION EN CENTRALE D'ACHAT**III/ PENDANT LES NÉGOCIATIONS : LA CONDUITE DES NÉGOCIATIONS**

1. Différentes phases de la négociation et ses règles
 - Construire sa négociation et arriver à son objectif :
 - L'enchaînement des différentes phases
 - Leur gestion, leurs règles et les techniques à observer
2. Processus d'échanges et règles d'or à observer
 - Niveau d'exigence
 - Gestion des objections
 - Gestion des contreparties
 - Gestion des concessions
 - Gestion de la conclusion
3. Savoir influencer
 - Les techniques pour influencer l'acheteur
4. Gestion de temps
 - Les paramètres à prendre en compte dans la négociation annuelle et dans le déroulé de l'entretien

IV/ ASPECTS COMPORTEMENTAUX

- Comportements fondamentaux
- Entraînements et mises en situation face à un acheteur sur un cas préparé le jour
- Méthodes pour rendre positive la relation



Pour poursuivre
cette formation:

Formation niveau 2:
« Négociation avan-
cée en centrale
d'achat »

[Suivre notre actualité](#)