

**“Avoir de la méthode pour préparer sa négociation d'achats est certes particulièrement utile ; utiliser un comportement adapté pour établir la confiance et convaincre le vendeur augmente les chances de succès.
Gérer la composante émotionnelle est la troisième dimension du succès.
De cette capacité naît votre clarté d'esprit, votre objectivité pour l'analyse des situations mais également votre puissance de communication. Cette subtile alchimie fait que vos arguments percutent et que finalement vous atteignez vos objectifs.”**

Pour qui ?

- Acheteurs-négociateurs.
- Responsables d'achats ayant acquis une bonne pratique de la négociation.

Prérequis : avoir déjà suivi le stage "Négociation d'achats - Niveau 1" (réf. 178) ou en maîtriser la méthode permet de profiter pleinement de cette formation.

Objectifs

- Passer du niveau de la compétence à celui de l'excellence, c'est-à-dire tirer pleinement parti de votre potentiel personnel de négociateur achats pour :
 - développer un relationnel permettant de mieux convaincre vos fournisseurs ;
 - créer la complicité avec vos clients internes pour mieux collaborer ;
 - jouer sur les différents registres de communication en fonction de la situation et de vos interlocuteurs ;
 - exercer toute votre influence ;
 - réagir dans des situations à enjeu ;
 - atteindre vos objectifs tout en restant souple et créatif sur la forme et la méthode.

Programme

1_ Structure et organisation de la négociation

- La méthode à un niveau expert.
- La gestion du temps.
- Les points cruciaux à chaque étape de la négociation
- Prise en compte et diagnostic des véritables enjeux.

2_ Aiguiser son sens de l'observation

- La marge de manœuvre de l'acheteur et du vendeur.
- Lecture du contenu et du processus dans la communication.
- Diagnostic du style de négo-communicateur.
- Lecture du comportement non verbal du vendeur : la calibration (1^{er} outil issu de la Programmation Neuro Linguistique, PNL).
- Repérage des indicateurs de conclusion de la négociation.

3_ Développer sa flexibilité

- Utilisation des techniques de synchronisation (2^e outil issu de la PNL).
- Adaptation au style de négo-communicateur : choix du style de communication et des arguments adaptés à chaque style.
- Développement sa "flexibilité mentale" : les 3 modes de perception.

4_ Gérer la composante émotionnelle

- L'interaction (interférence) émotions/réflexion (intelligence relationnelle).
- Lien entre émotions, croyances et comportements.
- Préparation mentale pour une future négociation (3^e outil issu de la PNL).
- Tirer partie de ses émotions en cours de négociation.

5_ Développer sa puissance de persuasion

- Argumentation ciblée sur les intérêts du vendeur et du client interne.
- Utilisation des techniques de persuasion.
- Développement de votre assertivité.
- Prise en compte des points forts et limites liées à votre style de "négo-communicateur".
- Motivation du vendeur à "revendre" vos objectifs à sa hiérarchie.

6_ Gérer des situations tendues

- Gestion des techniques de manipulation utilisées par le vendeur.
- Utilisation des ruptures en négociation.
- Désamorçage de l'agressivité du vendeur.

Pourquoi choisir ce **BEST** ?

- Une formation conçue conjointement par des praticiens de la négociation d'achats et des spécialistes du développement personnel.
- Conseils majeurs par phase
- Utilisation de clips vidéo pour illustrer en situation les comportements et analyser les réactions possibles.
- Un autodiagnostic : réalisation d'un test commenté individuellement par l'animateur.
- La mise en application favorisée par l'intersession qui permet à chaque participant de mettre en œuvre son plan d'actions personnel.

Z Ce qui change en 2010 Z

Une durée réduite grâce à une pédagogie entièrement revue : des vidéo clips interactifs pour illustrer les pratiques et comportements, des micro-simulations pour s'entraîner. Un autodiagnostic Cegos original commenté par l'animateur-expert favorisant le démarrage immédiat d'un plan d'actions individuel.

Coursus recommandé

Dans une vraie logique compétences, nous vous conseillons de suivre avant cette formation : **Négociation d'achats - Niveau 1** (réf. 178), et de l'approfondir avec : **Négociation d'achats - Niveau 3** (réf. 2247).

4 JOURS

Réf. 773

92 € HT Paris
80 € HT Régions

1920 € HT

Paris

28 jan > 29 jan
& 4 mars > 5 mars
25 fév > 26 fév
& 1 avr > 2 avr
18 mars > 19 mars
& 22 avr > 23 avr
15 avr > 16 avr
& 20 mai > 21 mai
11 mai > 12 mai
& 17 juin > 18 juin
25 mai > 26 mai
& 8 juil > 9 juil

10 juin > 11 juin
& 12 juil > 13 juil
& 26 août > 27 août
19 août > 20 août
& 23 sep > 24 sep
16 sep > 17 sep
& 21 oct > 22 oct
14 oct > 15 oct
& 18 nov > 19 nov
8 nov > 9 nov
& 16 déc > 17 déc

2 déc > 3 déc
& 6 jan > 7 jan/11
20 déc > 21 déc &
27 jan > 28 jan/11
Lille
18 mars > 19 mars
& 22 avr > 23 avr
11 mai > 12 mai
& 17 juin > 18 juin
14 oct > 15 oct
& 18 nov > 19 nov

Lyon
11 mars > 12 mars
& 15 avr > 16 avr
6 mai > 7 mai
& 10 juin > 11 juin
30 sep > 1 oct
& 4 nov > 5 nov
20 déc > 21 déc &
27 jan > 28 jan/11

Marseille
1 avr > 2 avr
& 6 mai > 7 mai
27 mai > 28 mai
& 1 juil > 2 juil
9 sep > 10 sep
& 7 oct > 8 oct
16 déc > 17 déc &
20 jan > 21 jan/11

Nantes
29 avr > 30 avr
& 3 juin > 4 juin
22 juil > 23 juil
& 2 sep > 3 sep
16 sep > 17 sep
& 21 oct > 22 oct
28 oct > 29 oct
& 2 déc > 3 déc

Strasbourg
20 mai > 21 mai
& 24 juin > 25 juin
15 juil > 16 juil
& 19 août > 20 août
9 déc > 10 déc &
13 jan > 14 jan/11