



STAGE

Négociation d'achats : plus d'impact grâce à la Process Com®

Mieux cerner son interlocuteur pour convaincre

“L'acheteur professionnel se trouve en relation avec des interlocuteurs nombreux, de niveaux et d'aspirations très différents. Face à eux, le succès des entretiens et des négociations à fort enjeu ne tient souvent "qu'à un fil" : la prise en compte du facteur humain permet de faire "basculer les choses du bon côté".

La méthode Process Com® apporte aux acheteurs professionnels un levier essentiel pour cerner leur interlocuteur et le convaincre.”

Pour qui ?

▣ Acheteurs, Responsables achats ayant déjà suivi une formation à la négociation et en ayant une bonne pratique.

Objectifs

- ▣ Cerner le profil psychologique de ses interlocuteurs internes et externes.
- ▣ Prendre conscience de ses propres points forts et de ses limites.
- ▣ Adapter ses canaux de communication à la personnalité de ses fournisseurs.
- ▣ Identifier les signaux précurseurs d'entrée sous stress et les gérer.
- ▣ Rétablir une communication efficace pour conclure ses achats.
- ▣ Développer les bons réflexes Process Com® dans une démarche achats.

Programme

1_ Prise de conscience

- La dynamique du modèle Process Com®.
- L'importance du profil psychologique lors d'un entretien en face-à-face.
- Identifier nos points forts et axes d'amélioration en situation d'achat.

2_ Diagnostic du profil

- Analyse fine du discours, des attitudes, des réactions de l'autre.
- Adaptation du comportement et des techniques de négociation d'achats au profil de son interlocuteur.
- Gestion efficace d'une situation à plusieurs.

3_ Préparation d'un entretien

- Se conditionner mentalement.
- Prise en compte du profil de l'autre.
- Identifier et choisir les bons leviers de négociation
- Anticiper et prévenir les situations délicates.

4_ Applications aux situations difficiles

- Gestion du stress négatif.
- Gérer autrement les situations difficiles.
- Comprendre les difficultés relationnelles rencontrées avec certains interlocuteurs.
- Face-à-face tendus en interne.
- Entretiens à fort enjeu avec un vendeur.

Z Les + de cette formation Z

- ▣ Le modèle Process Com® a été élaboré et validé par le psychologue américain Taibi Kahler ; il est utilisé aujourd'hui dans les plus grandes entreprises internationales.
- ▣ L'inventaire des personnalités avec commentaire individualisé est remis à chaque participant.
- ▣ Un outil facilement transposable à la conduite de négociations internes (vendre son projet/idée en interne).
- ▣ Des exercices pratiques, simulations filmées et jeux permettent d'intégrer les réflexes dans un environnement achats réel.

2 JOURS

Réf. 7083

46 € HT Paris
40 € HT Régions

1240 € HT

Paris
25 mars > 26 mars
6 mai > 7 mai
17 juin > 18 juin
23 sep > 24 sep
18 nov > 19 nov