

Objectifs

Acquérir les méthodes et outils permettant de mener à bien ses achats

Programme

- Définir les besoins de l'entreprise et ses objectifs (prix, délais, qualité...)
- Maîtriser l'entretien de négociation
 - Créer un climat favorable
 - Conduire un entretien (introduction, questionnement, reformulation...),
 - Développer un argumentaire adapté
 - Quelles concessions pour quels gains ?
 - La gestion des difficultés pendant la négociation (impasses, blocages...)
- Conclure l'entretien de négociation
- Formaliser et suivre l'accord

Pédagogie Interactive avec échanges, discussions, mises en situation (jeux de rôle), remise de supports pédagogiques.

Public Nouveaux acheteurs ou acheteurs désireux de mettre à jour ses pratiques

Intervenant Thierry PHILIPPE, consultant -formateur

Durée & dates 2 jours, soit 14 heures/stagiaire,
Jeudi 8 et vendredi 9 novembre 2012

Tarif 490 € en exonération de T.V.A.

Lieu CCI des Côtes d'Armor, rue de Guernesey, St Brieuc

Contact Anne-Marie TALIBART - 02 96 78 62 20 - anne-marie.talibart@cotesdarmor.cci.fr