



## LA NEGOCIATION ACHATS

Code R4162

### PUBLIC

- Tout personne aux achats

### PREREQUIS

- Avoir réalisé le module R4161 : Maîtriser la fonction achats

### MODALITES PEDAGOGIQUES

- Exposés dynamiques et interactifs
- Jeux de rôles
- Analyse de situations, entraînements, partage de bonnes pratiques

### MODALITES DE SUIVI ET D'EVALUATION

- Exercices
- Recueil de preuves

### OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Maîtriser le déroulement d'une négociation
- Améliorer la qualité des échanges avec les fournisseurs

### PROGRAMME

#### Les principes de base de la négociation

#### Les séquences de la négociation

- La préparation
- L'argumentation
- L'écoute active

*Jeux de rôles sur l'argumentation et l'écoute active*

#### Résoudre les situations de blocage



N° déclaration d'activité  
72 33 000 12 33  
SIRET – 781843073  
NAF – 8532Z  
N° Datadock – 0001753



300 € HT  
par participant



3 à 8  
participants



1 jour



26 juin 2020

### INFORMATIONS ET INSCRIPTION

Agnès VEDRENNE [www.formation-maisonindustrie.com](http://www.formation-maisonindustrie.com)  
a.vedrenne@afpiso.com  
06 81 65 35 43

Valérie VOLEAU  
v.voleau@afpiso.com  
06 85 70 62 67