



Négociier avec les fournisseurs

Objectifs de formation

- Négocier avec un fournisseur

Objectifs pédagogiques

- Utiliser les techniques de négociation

Code référence : 194385

Durée : 02 jours - 14 heures

Présentiel : Présentiel Distanciel

Tarifs :

Réf : 194385

Tarif ACO de branches :

530 € au lieu de : 1120 €

Dates :

Les 25 et 27 Juin 2025

ou Les 28 et 29 Aout 2025

Prérequis

- Tout public

Public

- Tout professionnel amené à négocier

Programme

Préparer l'entretien de négociation

- Analyser les enjeux de la négociation
- Préciser et hiérarchiser les objectifs de négociation et les marges de manœuvre
- Elaborer l'argumentaire de négociation
- Préparer les arguments et anticiper les blocages possibles

Maîtriser les différentes étapes de la négociation

- **Organiser le cadre de la négociation**
- Maîtriser les étapes de l'entretien de négociation

- Réunir les conditions favorables à la négociation
- **Mener l'entretien de négociation et argumenter**
- Analyser les positions initiales
- Identifier les points de convergence et de divergence
- Examiner la validité des arguments et des objections

Traiter les objections et sortir des blocages d'une négociation

- **Réduire les zones d'incertitude**
- Comprendre les objectifs et les limites de l'interlocuteurs
- Repérer les éléments non négociables, les possibilités de blocage ou d'impasse
- Identifier la place pour des concessions et contreparties
- **Traiter les objections**
- Reformuler les points d'accord et de désaccord
- **Conclure**
- Savoir quand et comment conclure

Vous êtes adhérent/e à l'OPCO AKTO ?

Bénéficiez des formations jusqu'à 100% de prise en charge*

Renseignez-vous auprès de votre conseiller AKTO ou Inscrivez-vous directement en ligne de puis ce lien <https://espaceformation.akto.fr/fiche-formation/194385/1>

*Coût pédagogique négocié, retrouvez les règles de prise en charge de votre Branche sur le site internet de AKTO <https://www.akto.fr/financer-une-formation/regles-de-prise-en-charge>

Vous n'êtes pas adhérent/e à l'OPCO AKTO ?

Vous pouvez aussi accéder à ces formations*

Renseignez-vous auprès de notre équipe !

*Coût pédagogique non négocié

Modalités pédagogiques

- Alternance d'apports théoriques et pratiques

- Exercices d'applications construits à partir des informations transmises par le commanditaire
 - Travail en sous-groupe
 - Document de synthèse remis à l'issue de la formation
 - Matériel : aucun
-

Financement

- OPCO sous conditions
 - Entreprise
 - Individuel
-

Dates et horaires

- Intra-entreprise en concertation avec l'entreprise
 - Inter-entreprises, selon planning de formation ORDIA
 - Horaires de 8h30 à 12h00 et de 13h00 à 16h30
-