

Négocier avec ses fournisseurs

Objectifs

- Maîtriser les principes et les méthodes simples et opérationnelles pour préparer et conduire toutes vos négociations et vous placer en condition de succès.
- Trouver les zones d'intérêt commun, construire un partenariat "gagnant-gagnant".
- Mieux défendre vos intérêts et résister à la pression.

Méthodes

- Autodiagnostic
- Études de cas (participants)
- Jeux de rôles et mises en situation
- Apports théoriques et échanges

La négociation efficace

→ *comprendre les enjeux de la négociation*

- Qu'est-ce qu'un négociateur « efficace » ?
- Quel type de négociateur êtes-vous ?

Négocier, c'est préparer !

→ *connaître les points clés de la préparation*

- Définir ses objectifs, sa marge de manœuvre, connaître sa « MESORE »
- Mesurer les enjeux, les risques, les intérêts commun et personnels
- Envisager une stratégie, préparer ses arguments et réponses aux objections

Maîtriser vos échanges

→ *Savoir utiliser le comportement et les techniques adaptées*

- Créer un climat positif
- Pratiquer l'empathie, se mettre « dans la peau » de son interlocuteur
- Développer son assertivité en distinguant les faits, les opinions, les sentiments
- Garder le contrôle de la négociation en questionnant
- Impliquer son interlocuteur en maîtrisant l'écoute et la reformulation

Conclure la négociation

→ *Savoir prendre des accords*

- Mettre en avant les profits mutuels d'un accord
- Les questions « magiques » et les techniques de conclusion

Plan d'action

→ *Préparer l'après formation.*

- Repérer ses points forts et points à améliorer.
- Bâtir un plan d'action personnel.



2 jours

