Tanit Formation
13-15 rue de Calais
75009 PARIS
01 42 855 859
inscription immédiate
www.tanit-formation.fr

Maîtriser les éléments clés de la négociation achat

45min

prix par participant
50 €HT
code formation : ELAC04

POUR QUI ?

- Responsable de structure import Directeur des achats
- Acheteur
- Collaborateur d'un service achat
- Commercial

OBJECTIFS

- Comprendre les éléments clés de la négociation
- Préparer sa négociation en amont.
- Choisir sa tactique
- Organiser le déroulement de l'entretien de négociation
- Maîtriser son langage

PROGRAMME

Les types de négociation

- Découvrez... la différence entre le marchandage et la coopération
- Les principes du marchandage
- Les principes de la coopération

Préparez votre négociation coopérative

- Découvrez ... comment connaître le besoin de son entreprise
- Connaître l'état du marché amont
- Identifier l'intérêt du vendeur
- Choisir le type de négociation

Choix de la tactique

- Découvrez... le listing des clauses
- La préparation des choix tactiques (les clauses et objectifs)
- L'importance des clauses négociées (cotation)
- La carte de négociation

Le déroulement de la négociation

- Découvrez... les différentes zones telles que :
  - La zone de troc
  - La zone de surveillance
  - La zone de détente
  - La zone de danger

Le langage utilisé

- Découvrez... le langage
-
- Les deux types de langage
- Le langage analogique et le langage digital

Connexions techniques requises Connexion internet : Câble, ADSL ou réseau LAN

© 2025. Tanit Formation

Tanit Formation
13-15 rue de Calais
75009 PARIS
01 42 855 859
inscription immédiate
www.tanit-formation.fr

Flash 8.0 ou supérieur - Carte son / enceinte ou casque Résolution 1024 X 768

© 2025. Tanit Formation