

Durée : 2 jour(s)

## Objectifs

Etre capable de mener un entretien de négociation commerciale face à un fournisseur

## Pré-requis

Toute personne devant négocier des achats

Pas de pré-requis spécifique

## Plan de cours

### 1. Maîtriser son image

Appréhender la notion d'image de soi

Distinguer verbal et non-verbal

Optimiser l'impact de son image dans la relation à l'autre

Connaître les aptitudes du négociateur

### 2. Préparer sa négociation

Préparer le dossier fournisseur

Définir son objectif et son chemin de repli

Connaître son marché et ses produits

Maîtriser le temps et l'espace

### 3. Mener sa négociation

Identifier les différentes phases de l'entretien de négociation,

Distinguer et utiliser les différentes techniques d'argumentation

Traiter les différentes typologies d'objection

Clôturer et contractualiser