

Public :

- Tout agent, acheteurs, techniciens, gestionnaires, en relation avec des fournisseurs
- Tout agent exerçant une responsabilité hiérarchique sur un groupe ou souhaitant améliorer la communication en interne

Objectifs

Acquérir une méthode de préparation à la négociation et une maîtrise des aspects psychologiques et comportementaux de la négociation

Méthodologie : Exposés, travaux de groupe, auto diagnostic

PROGRAMME

1ère partie : la négociation externe

1- Les outils psychologiques

- *Assertivité, PNL*
- *Méthode shutz*
- *Analyse transact*

2- Les facteurs influents

- *Internes et externes*
- *Styles d'acheteur et de vendeur*
- *Analyse transact*

3- La préparation et la conduite de la négociation

4- Etude de cas – mise en situation

2ème partie : la négociation interne

- 1- Objectifs
- 2- Rôle de l'acheteur dans l'expression du besoin
- 3- Standardisation
- 4- Degré de satisfaction des utilisateurs
- 5- Relation interne : exigence positive
- 6- Etude de cas – mise en situation

3ème partie : échanges et conclusion

- 1- Obstacles rencontrés dans la relation
- 2- Résoudre les problèmes et les dysfonctionnements

Intervenant
Pierre GALLAIS
Formateur APASP

Lieu, dates, horaires
Paris

Mercredi 28 mars 2012
de 14h à 17h

Judi 29 mars 2012
de 9 h à 17h

TARIF 1 journée 1/2

Adhérent 450 € TTC*
Non Adhérent 600 € TTC*

A partir de la 3^e inscription d'une même collectivité : 400 €

**comprenant l'inscription, la documentation, 1 déjeuner et l'adhésion à l'APASP (pour les non adhérents)*

Dispense de TVA

Nombre de participants :

Limité à 18 inscriptions

APASP

103, rue Lafayette
75481 Paris cedex 10
Tél . 01 42 80 93 93
Fax. 01 42 80 17 67

SIRET 784 180 853 00029
APE 9499 Z
Association loi 1901

Organisme de formation
n° 11 75 44270 75 auprès du préfet
de région Ile de France