



Association Pour l'Achat dans les Services Publics

www.apasp.com

Web Formation en ligne

MENER UNE NEGOCIATION PERFORMANTE

Public concerné :

- ☞ Toute personne en charge des achats

Objectifs de la formation :

- ☞ Appréhender les différentes étapes de la négociation
- ☞ Appréhender les techniques de la négociation
- ☞ Négocier face aux demandes d'augmentation de tarifs

Contenu

- ✓ La négociation :
 - ✓ Pourquoi ?
 - ✓ Comment ?
 - ✓ Les prérequis ?
- ✓ La préparation de la négociation en 7 étapes
 - Définir l'objectif à atteindre
 - Déterminer l'enjeu
 - Etudier les forces en présence
 - Préparer le dossier
 - Concevoir le tableau de bord du négociateur
 - Prévoir une stratégie
 - Construire le parcours de la rencontre
- ✓ La négociation et les techniques

Méthodologie

- ☞ Exposés, exemples, échanges avec les participants

Modalités pratiques de la Web Formation en ligne

Date: Mercredi 1^{er} février 2023 : de 13 h 30 à 17 h 00

TARIF pour 1 demi-journée : Adhérent 220 € TTC - Non Adhérent 320 € TTC (dispense de TVA)

Nombre de participants : Limité à 10 inscriptions

Formation animée par Amandine COLIN – Responsable de service mission développement de la fonction achats - Département Hauts de France

