



Réussir toutes ses négociations d'achats

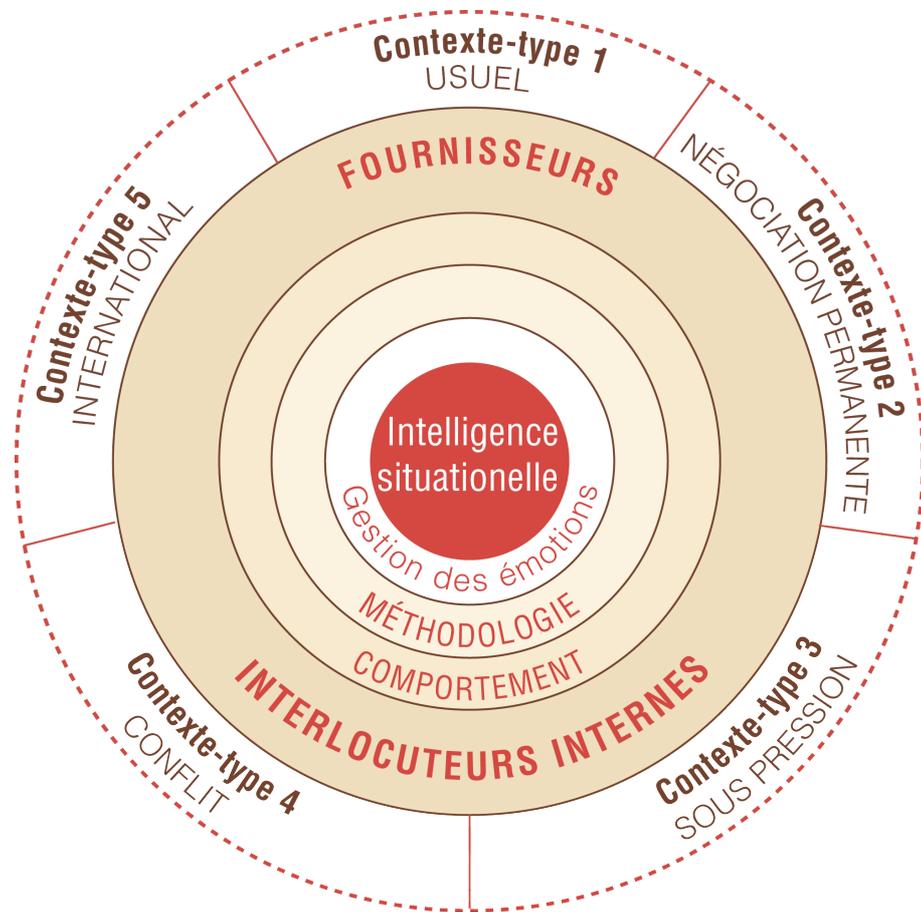
Pour qui:

- Acheteur site, acheteur famille, acheteur leader, acheteur projet.
- Acheteur expérimenté qui cherche de nouvelles solutions en négociation.
- Manager de portefeuilles achats.
- Membre d'une équipe achats.

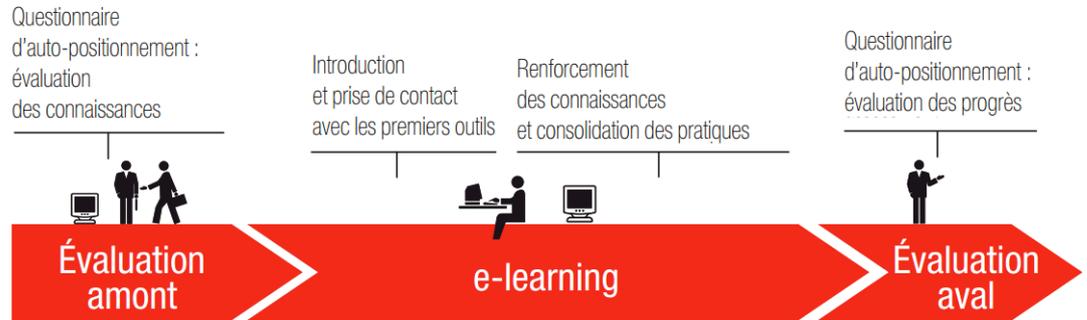
Objectifs:

- Maîtriser les 5 contextes-types pour réussir dans toutes les situations rencontrées en achat.
- Atteindre vos objectifs, notamment de gains, de manière pérenne et responsable.
- Être à l'aise face à des vendeurs chevronnés.
- Analyser vos performances et progresser visiblement.

Le concept



Votre parcours en ligne:



Questionnaire d'auto-positionnement : évaluation des connaissances

L'impact des émotions en situation d'achats

Module eLearning 1

- Structurer sa négociation d'achats.
- Mesurer l'impact des émotions sur ses comportements.
- Maîtriser ses émotions en négociation d'achats.

Structurer son argumentation

Module eLearning 2

- Construire des arguments qui auront un impact fort sur le vendeur.
- Classifier ses arguments selon leur importance et savoir à quel moment les utiliser.
- Bâtir son argumentaire en fonction des clauses à négocier.

Votre parcours en ligne: (suite)

Le diagnostic situationnel de la négociation d'achats

Module eLearning 3

- Définir l'intelligence situationnelle.
- Prendre conscience de ses émotions.
- Établir son diagnostic situationnel.
- Construire le pouvoir de négociation complémentaire.

Comprendre le vendeur pour amorcer la négociation

Module eLearning 4

- Décrypter le mode de perception préférentiel de ses fournisseurs.
- Obtenir les bonnes informations.
- Vérifier la compréhension des messages reçus.

Les conflits en situation d'achats

Module eLearning 5

- Appréhender le phénomène du conflit.
- Évaluer les clauses pour anticiper une rupture de négociation.
- Utiliser la méthode DESC pour gérer les conflits.
- Intervenir au bon niveau pour "faire bouger" le vendeur.

Questionnaire d'auto-positionnement : évaluation des progrès

Suivi personnalisé tout au long du programme

- Vous aurez la possibilité de voir votre progression directement sur la plateforme en ligne.
- Une hotline technique est à votre disposition du lundi au vendredi afin de s'assurer que le cours fonctionne correctement: elarning@cegos.ch

Evaluation et Certificats

Evaluation

Test des connaissances: évaluation avant de commencer les modules eLearning

- 10 questions tirées de l'ensemble des modules eLearning afin d'évaluer vos connaissances de base. Ce test peut être effectué seulement une fois. Les résultats ne seront pas pris en compte.

Test des connaissances acquises : évaluation finale après avoir complété les modules eLearning

- 10 questions tirées de l'ensemble des modules eLearning afin d'évaluer l'assimilation des connaissances. Ce test peut être effectué plusieurs fois et seul le meilleur résultat sera retenu.

Certification

Pour pouvoir obtenir un certificat, il vous faudra terminer tous les modules eLearning et obtenir **un minimum de 80% de réussite** au test des connaissances acquises durant le programme

