



INITIATION AUX TECHNIQUES DE NÉGOCIATION

Savoir négocier est une compétence clé aujourd'hui dans la sphère professionnelle comme personnelle, dans le secteur public comme dans le secteur privé.

Une négociation réussie nécessite l'acquisition de techniques ainsi que l'adoption de comportements et d'attitudes adaptés.

Initiez-vous à la pratique de la négociation à travers ce module en classe virtuelle **pour intégrer les bases fondamentales et les outils vous permettant d'effectuer des négociations efficaces.**



Formation à distance (3h30)

Animée par Vincent DAGNAS

Responsable des achats non médicaux,
CHU de Nîmes

Expert en achats privés et publics



À QUI S'ADRESSE CETTE FORMATION ?

- Acheteur (public ou privé), rédacteur, instructeur ou gestionnaire de contrats/marchés, assistante achats ou aide-acheteur, responsable achats ou marchés, directeur des achats, directeur de la commande publique
- Services opérationnels : responsable de services généraux/direction de l'environnement de travail, agent des services techniques des administrations (en charge de la passation et de l'exécution des marchés), chef de projets

PRÉREQUIS

Aucun



OBJECTIFS

- Préparer ses négociations sur le plan commercial, psychologique et matériel
- Conduire efficacement une négociation
- Utiliser les outils du négociateur afin de mener des négociations structurées et efficaces



PRIX NET : 400 €

TOUR DE TABLE D'INTRODUCTION

- Tour de table pour recenser les besoins des stagiaires :
 - Quels types de négociation mènent-ils ?
 - Quelles problématiques rencontrent-ils ?
- Présentation des enjeux de la formation et des modalités d'animation

ÉCHANGE SUR LES DÉFINITIONS DE LA NÉGOCIATION

MARCHANDER OU NÉGOCIER

- Situer la négociation dans le processus achat/vente
- Marchander : est-ce négocier ?
- Négociation raisonnée gagnant-gagnant

PRÉPARER SA NÉGOCIATION

- Clé d'une négociation réussie : une préparation efficace
- Connaître ses objectifs et se fixer des limites
- Stratégie de négociation
- Concessions et contreparties

UTILISER LA MÉTHODE DES 4 C POUR RÉUSSIR SES NÉGOCIATIONS

- Réussir la prise de contact
- Connaître son interlocuteur
- Convaincre pour atteindre ses objectifs
- Conclure en préservant l'avenir, en ménageant son interlocuteur

PRÉSENTATION DES OUTILS DU NÉGOCIATEUR

- La grille de préparation de la négociation
- L'échiquier de négociation
- La balance des pouvoirs ou l'évaluation du rapport de forces acheteur/vendeur
- L'argumentaire de vente ou d'achat

RÉPONSES AUX QUESTIONS (ISSUES DU CHAT OU EN FIN DE SESSION)

HOT LINE

Au cours de l'année qui suit votre formation, vous bénéficierez d'une assistance-conseil assurée par votre formateur, auquel vous pourrez vous adresser par courriel ou par téléphone.



POUR VOUS INSCRIRE

- Envoyez ce formulaire par email à : ins@cfc.fr
- Téléphonnez au service réservation au : 01 81 89 34 60
- Connectez-vous sur notre site internet : www.cfc.fr

Établissement / Organisme

Adresse

CP Ville

Tél. Email

N° SIRET Activité / Code NAF

Nom du responsable de formation (pour suivi du dossier)

Tél. Email

Nom du signataire de la convention de formation

Formation choisie

Nom de la formation ou du parcours

Lieu retenu Date(s) ou cycle(s)

Participant(s) :

1^{er} Nom Prénom

Fonction

Tél. portable Email

2^e (-15 %) Nom Prénom

Fonction

Tél. portable Email

3^e (-25 %) Nom Prénom

Fonction

Tél. portable Email

Coût total **Code promo** **Financement OPCA** : oui non

N° du bon de commande

Les bons de commandes pour CHORUS PRO doivent être transmis en amont de la session.

Le(s) soussigné(s) accepte(nt) les conditions générales de vente (ci-contre).

Votre rencontre avec CFC s'est faite par :

- notre catalogue
- notre site internet
- notre newsletter
- un emailing
- appel téléphonique
- bouche-à-oreille

Date :

Cachet et signature

Réservation

Pour garantir votre participation à une session de formation, nous vous conseillons de réserver rapidement votre place sans pour cela vous engager fermement. Ainsi vous aurez la certitude de pouvoir prendre part à la formation à la date de votre choix indépendamment du processus de validation interne à votre établissement. Pour cela, contactez-nous au 01 81 89 34 60.

Confirmation

L'inscription deviendra définitive à réception de votre bulletin d'inscription ou du bon de commande.

Frais de participation, réduction

Prix net : **400 €**

Les frais de participation comprennent : la formation, le dossier regroupant les supports de travail, le café d'accueil, les pauses, les déjeuners. Nous accordons des remises dès la 2^e inscription d'un même établissement pour une même formation. Afin de connaître notre politique commerciale, nous vous invitons à nous contacter au 01 81 89 34 60. Toute formation commencée et pour laquelle le stagiaire n'a exprimé aucun mécontentement au cours de la première demi-journée, est due en totalité. La formation est également due en totalité, si le stagiaire ne s'est pas présenté et qu'aucune demande d'annulation ne nous est parvenue avant le début de la formation. Une convention de formation simplifiée vous sera envoyée dès réception de votre inscription.

Paielement

1- Par mandat administratif et virement à notre compte : IBAN FR7610278060720002167024591 libellé avec le N° de la facture et le nom du participant.

2- Ou par chèque à l'ordre de CFC, avec la mention du titre de la formation, au dos du chèque.

Annulations, remplacement, report

Les annulations doivent nous être communiquées par écrit au plus tard 15 jours avant le début de la formation. Des frais d'annulation à hauteur de 10 % du montant total de la formation seront appliqués. Au-delà de cette limite, les frais de participations sont dus en totalité, néanmoins les participants pourront se faire remplacer. En cas d'absence en raison d'un empêchement majeur d'un participant et sous réserve d'avoir reçu le règlement de la facture de la session à laquelle il n'a pas pu prendre part, à titre commercial, CFC Formations propose un report de participation sur la session suivante de la formation. Les remplacements sont admis à tout moment, sans frais, sur simple avis précisant l'identité et les coordonnées du remplaçant. CFC Formations se réserve la possibilité de reporter ou d'annuler une session de formation lorsque le nombre de stagiaires est insuffisant ou trop important pour garantir de bonnes conditions pédagogiques, ou encore si des circonstances indépendantes de sa volonté l'y obligent (grève des transports, intempéries...). La décision sera communiquée aux personnes concernées dans la mesure du possible au plus tard 5 jours avant le début de la formation. Un report d'inscription sera alors proposé.

Lieu de formation

Tous nos séminaires se déroulent dans des hôtels haut de gamme à proximité des gares ou au sein de notre centre de formation de Paris 14^{ème}. Le lieu exact de la formation vous sera précisé sur votre convocation au stage.

Garantie de qualité

Qualiopi  Organisme certifié Qualiopi au titre de la catégorie d'actions de formation répondant aux 7 critères du Référentiel National Qualité. La qualité de nos processus certifié  formations et l'expertise de nos enseignants vous garantissent, si nous manquions à nos engagements, le remboursement intégral de vos frais de participation sur simple demande au cours de la première demi-journée de la session.

N° d'organisme de formation

11 92 21182 92 - Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État.

Informatique et libertés - Gestion des données personnelles

Les informations communiquées sont indispensables au traitement de votre dossier d'inscription et sont destinées à nos services pour l'établissement des conventions de formation. CFC se réserve le droit de conserver et d'utiliser ces données pendant 3 ans. Conformément à l'article 27 de la loi "Informatique et libertés" du 6 juin 1978, vous pouvez accéder à ces informations et en demander éventuellement la rectification ou la suppression en adressant une demande par courrier ou par courriel. Nous nous accordons le droit de céder nos adresses, de les louer ou de les échanger avec d'autres sociétés, à l'exception d'un refus notifié par écrit de votre part.

Contact

CFC Formations - 97-99 avenue du Général Leclerc - 75014 Paris
Tél. : 01 81 89 34 60 - Email : ins@cfc.fr - Site web : www.cfc.fr