

Réf : 0502

Réussir une négociation d'achat en situation difficile

Population : - Responsables et membres des services achats.	Objectifs : - Acquérir les outils et méthodes permettant de mener à bien des négociations difficiles - Résister à la pression des vendeurs en situation critique	
Programme :	Analyser la situation globale et les enjeux de la négociation Faire un autodiagnostic de ses atouts et difficultés en situation de négociation difficile Préparer sa stratégie et le scénario de la négociation Affirmer ses capacités à argumenter et à convaincre Sortir d'une situation difficile, gérer les tensions	
Période :	A déterminer	
Durée :	02 jours	
Animateur(s)	Niveau d'Etude	Fonction Occupée