Formation courte

PRATIQUE ET NEGOCIATION DES ACHATS MODULE 2

Mise à jour le
02/02/2026

Type de formation
Formation courte

Durée de la formation
2 jours /14 heures

Coût pour l'apprenant
Nous consulter

Modalités et délai d'accès
Candidature en ligne
Entretien individuel
Nous consulter

Validation à l'issue
Certificat de réalisation

Lieux de formation
Pôle Formation UIMM, Charleville-Mézières (Ardennes)

Modalités de délivrance des examens

CONTACT
fc@formation-industries-ca.fr

La formation en détail

Objectifs de la formation

Identifier les étapes préalables à une négociation réussie
Appliquer des techniques efficaces pour ouvrir et gérer un entretien de négociation
Utiliser un argumentaire structuré et persuasif lors de la négociation
Analyser les composantes financières d'une proposition d'achat
Adopter des stratégies de conclusion adaptées pour finaliser une négociation
Analyser la tactique d'un vendeur

Public & prérequis

Tout public
Avoir suivi le module «Pratique et négociation des achats» ou expérience en achats et négociation

Gestion du handicap

Formation ouverte aux personnes en situation de handicap
Moyens de compensation à étudier avec le référent handicap

Programme

Identifier les étapes préalables a une négociation réussieAppliquer des techniques efficaces pour ouvrir et gérer un entretien de négociationUtiliser un argumentaire structure et persuasif lors de la négociationAnalyser les composantes financières d'une proposition d'achatAdopter des stratégies de conclusion adaptées pour finaliser une négociationAnalyser la tactique d'un vendeur

Méthodes mobilisées

Alternance d'apports théoriques, de cas pratiques, de mises en situation

Modalités d'évaluation

L'évaluation des acquis est réalisée via les mises en situation et les exercices proposés