

PROGRAMME DETAILLE

Les situations de négociation habituellement vécues par les participants seront étudiées et notamment:

- La négociation du maintien des prix des produits spéculatifs
- La négociation des remises suite au dépassement des quantités prévues au contrat cadre
- La mise en œuvre d'un plan de progrès suite à l'analyse du Bilan et du Compte de résultat ou suite à un audit fournisseur
- La négociation de la baisse ou de l'annulation du seuil des minimums de livraison ou des remises quantitatives
- La négociation des litiges internes et externes
- Ces différentes situations seront mises en scène avec les participants à partir de leur vécu, simulées et filmées.

L'analyse de la vidéo nous permettra :

- De découvrir ou de réactiver les outils :
 - . de suivi économique du fournisseur et de structure de son prix
 - . de mesure de courbe d'expérience
 - . de suivi et d'anticipation d'activité
- De découvrir ou réactiver les techniques classiques de négociation
 - . la structure d'une bonne communication orale
 - . la valorisation de l'interlocuteur
 - . la matrice du comportement du négociateur
 - . l'assertivité
 - . la P.N.L.
 - . le questionnement efficace
 - . l'argumentation structurée
 - . le traitement des objections
 - . la structure des différents entretiens de négociation