

Objectifs pédagogiques

Réussir sa négociation en centrale d'achat pour développer son activité tel est le challenge que nous traiterons ensemble

- Définir son profil de négociateur
- Connaître les différentes méthodes d'achat
- Réaliser une négociation en centrale

Programme

- **Définir son profil négociateur**
- **Les méthodes d'achat des centrales**
 - La négociation en centrale
 - Les différentes méthodes
 - Identifier la méthode de son interlocuteur

cas pratique

- **Négociateur avec la Grande Distribution**
 - Préparer sa négociation
 - Valoriser son discours
 - Répondre aux exigences de l'acheteur
 - Convaincre l'acheteur
 - Les outils de négociation commerciale
 - Conclure « gagnant – gagnant »

cas pratique

Les atouts formation

- Des intervenants issus de la Grande Distribution
- Un professionnel de la communication
- La réalisation d'un cas pratique

Public

Agents commerciaux
Directeurs commerciaux
Chefs d'entreprises

Durée

Session : 3 jours
Groupe : 5 à 10 personnes

Tarif

1000 € HT la journée par personne

Intervenants

Pierre LUCCHINI
Consultant en négociation
Issu de l'entreprise

Nos atouts

Une méthode pédagogique et participative basée sur l'échange, avec des exemples concrets et des cas pratiques

Des intervenants professionnels issus de l'entreprise

Plus d'infos ...