

## NÉGOCIATION D'ACHAT



### Objectifs pédagogiques

- Préparer et organiser ses négociations achats
- Maîtriser les étapes et techniques de négociation
- Optimiser ses comportements de négociateur
- Conclure une négociation et formaliser un accord



### Évaluation et validation

- Attestation des compétences validant les acquis



### Tarif

Nous consulter

### Financement

Aides financières / financement personnel / CPF / OPCO

contact : [formation@lndl.fr](mailto:formation@lndl.fr)



### Modalités d'accès à la formation

- Cours collectifs
- Entretiens individuels

**Prérequis** : Aucun

**Durée** : 2j

**Public concerné** : Tous publics

**Lieu** : Présentiel

**Date** : Entrées et sorties permanentes

**Accessibilité** : Cette formation est accessible aux personnes en situation de handicap, contactez-nous par mail à [formation@lndl.fr](mailto:formation@lndl.fr) pour une analyse de vos besoins

### Programme

- Situer la négociation dans le processus achat
- Les fondamentaux de la négociation d'achat
- Connaître son style de communication et son positionnement
- Préparer efficacement la négociation
- Conduire et maîtriser l'entretien de négociation
- Savoir conclure une négociation

