LA NÉGOCIATION D'UNE PRESTATION DE SERVICES

Durée de la formation :
2 jours

Tarif intra :
4590 € HT / groupe

Tarif inter :
1590 € HT / personne

Maîtriser les techniques pour négocier une prestation de services

Comme toute transaction, l'achat ou la vente d'une prestation de service nécessite de maîtriser les compétences clés en vente, y compris la négociation. La négociation est une pratique qui s'apprend et se prépare par diverses méthodes. Notre formation à la négociation d'une prestation de service vous permettra d'acquérir rapidement les connaissances théoriques et pratiques à appliquer à votre environnement d'affaires. Comprendre les particularités de l'achat de prestations de services, préparer les négociations et assimiler les techniques de négociation sont les objectifs de ce stage.

Objectifs de la formation

- Acquérir les outils et les méthodes d'optimisation de son portefeuille partenaires
- Disposer d'un cadre méthodologique pour la constitution et le suivi des contrats de services
- Se préparer à la négociation, intégrer les enjeux et les marges de manœuvre
- Construire son argumentation et affûter ses arguments

Programme de la formation

JOUR 1 :

Comprendre les spécificités de l'achat de prestations de services

- Comprendre les objectifs de la politique de partenariat et ses conditions de réussite
- Analyser les relations avec les fournisseurs externes et/ou internes

Maitriser le processus achat lié à l'achat de prestations de services

- Transformer une demande commerciale en besoin fonctionnel
- Identifier le besoin et définir les critères de choix du fournisseur
- Utiliser les sources d'information et la grille de sélection des fournisseurs pour sélectionner les prestataires
- Choisir les bons leviers de négociation

JOUR 2 :

Préparer les négociations

- Se fixer des objectifs de négociation et déterminer sa stratégie
- Lister ses arguments et définir sa marge de manœuvre
- Respecter les étapes de la préparation : diagnostic, objectifs, stratégie et organisation

Apprendre et maîtriser les différentes stratégies et techniques de négociation

- Visualiser et comprendre les techniques fréquemment utilisées
- Savoir répondre aux objections
- Acquérir les compétences pour devenir un bon négociateur
- Réaliser le bilan et l'analyse de la négociation

Prérequis

Maîtriser les fondamentaux de la vente de services

Public cible

- Acheteur
- Service Achat
- Chef d'entreprise

Pédagogie

Méthodes d'apprentissage et d'évaluation :

- Apports théoriques et pratiques
- Travaux d'application et cas pratiques
- Évaluation des acquis en fin de formation

Intervenant :
Formateur de terrain de haut niveau professionnel, doté d'un véritable sens de la pédagogie

Supports de formation remis :
Support de formation et corrigés des exercices

Une attestation de formation sera délivrée à chaque participant