

Formation

Techniques de négociation pour optimiser vos achats

Bénéficiez d'une amélioration personnalisée de votre démarche d'achat !

Durée de la formation : 1 journée

Formules : Sessions interentreprises (2 à 10 participants)

Formule 'In-house' (jusque 3 participants)

Formation 'sur mesure' en entreprise

Disponible en 

Possibilité de développer des programmes "à la carte"

Contact : Marita Guilmot-Lennertz - forum@esap.be - Tel 02/771.43.13



Formule 'In house'

- Session de formation "en entreprise" pour petit groupe (1 à 3 personnes)
- Le formateur se déplace à l'endroit de votre choix :
→ aucun problème de mobilité et gain de temps pour vos collaborateurs
- Horaire adapté permettant aux participants de traiter les affaires 'courantes'
- Contenu de la formation : 'standard'
- Les échanges avec le formateur peuvent intégrer la réalité de l'entreprise
- Support de cours communiqué par mail 2 jours avant la formation

Techniques de négociation pour optimiser vos achats

Bénéficiez d'une amélioration personnalisée de votre démarche d'achat !

Contexte et objectifs

Tout acte d'achat exige de l'information et de la négociation ; le responsable des achats recherchera les conditions techniques et économiques les plus avantageuses pour l'entreprise. Confrontés à des vendeurs rompus aux techniques de vente les plus persuasives, le responsable des achats se doit d'être familiarisé aux techniques de vente et de maîtriser les techniques de négociation ; ceci afin de garder la maîtrise de l'entretien de négociation et pour finaliser la transaction à l'avantage de son entreprise tant d'un point de vue économique que qualitatif.

Appliquez les techniques de négociation et vous améliorerez vos processus d'achat ! Ces techniques permettent aux responsables des achats de répondre aux difficultés suivantes :

- Apprendre à préparer le contact d'achat dans les circonstances les plus variées : connaître l'interlocuteur et comprendre comment l'aborder
- Apprendre à rendre l'acte d'achat agréable pour le vendeur et pour l'acheteur: évaluer les limites et les marges de négociation du vendeur,
- Apprendre à convaincre : choisir les arguments et répondre aux objections,
- Apprendre à conclure : obtenir un ou des engagements immédiats.

Valeurs ajoutées et résultats de la méthode proposée

La formation proposée se différencie de la plupart des formations relatives au marketing ou aux techniques d'achat/vente, par son haut degré d'interactivité avec les participants. Chaque formation commence par un questionnaire, testé dans plus de 400 entreprises, pour identifier les déterminants de la démarche commerciale et pour proposer des points d'amélioration correspondant aux attentes de chaque participant. Le contenu de la formation, au-delà de quelques principes de base de Marketing, est personnalisé en fonction des attentes des participants.

Les valeurs ajoutées de la formation sont :

- Un audit rapide de la qualité commerciale des démarches commerciales sur base des réponses au questionnaire.
- Des propositions d'améliorations commerciales concrètes à court et à moyen terme.
- Des propositions d'améliorations personnalisées adaptées aux problèmes posés.
- Des effets à court terme sur le portefeuille fournisseurs existants.
- Des effets à court terme sur la manière de recruter et de convaincre de nouveaux fournisseurs.
- Un timing de mise en œuvre des solutions choisies.

Contenu (canevas de base)

- Connaître son interlocuteur
 - Les styles sociaux : leurs déterminants, leurs modes de fonctionnement
 - Comment aborder le vendeur ?
- La relation achat-vente
 - Méthode d'analyse d'une entreprise
 - La démarche marketing
 - Amélioration du marketing mix
 - Elaboration d'un plan d'action
 - Techniques de présentation d'un produit
 - Les critères d'une bonne communication
 - Compréhension des techniques d'achat et de vente
 - La préparation de l'achat ; les étapes du processus d'achat
 - Identification du besoin
 - Recherche d'information sur le produit/le service
 - L'évaluation des alternatives
 - La décision d'achat
 - Les sentiments post-achat

- La connaissance du produit ; l'argumentaire
 - Le produit, le service, le personnel ; le point de vente, l'image
 - Introduction à la notion de TCO (Total Cost of Ownership)
- La fixation des objectifs par l'acheteur
- Les étapes-clé de la négociation
 - La préparation de l'entretien
 - La prise de contact avec le vendeur
 - L'échange d'informations
 - Convaincre le vendeur
 - Conclure
- Principes de base de la négociation

Public cible

- Les cadres et dirigeants d'entreprise
- Les responsables des services d'achat,
- D'une manière générale, les personnes en entreprise liées au processus d'achat.

Nombre de Participants :

Le nombre de participants est minimum 2 et maximum 8.

Animateur : Claude de Villenfagne

- Chef d'entreprise pendant 20 ans
- Conseiller d'entreprises depuis 15 ans
- Spécialisé en plans commerciaux, marketing et techniques d'achat et de vente pour des entreprises de services et industrielles ;
- Conseiller à l'UWE pour la Cellule Marketing International ;
- Conseiller à l'AWEX pour l'aide à l'exportation.

Informations pratiques

Sessions interentreprises

Dates : le 13 octobre 2015 de 9h30 à 17h00 (code 1463)
ou le 1 mars 2016 de 9h30 à 17h00 (code 1487)

Lieu : Hôtel Montgomery, 134 Av. de Tervuren à 1150 Bruxelles
(parking possible dans l'hôtel dans la limite des places disponibles)
A 10 minutes de la gare centrale (métro ligne 1 – direction Stockel)
Nombreuses possibilités de transport public ([voir détails](#))

Prix : 525 €(+21% TVA) incluant la documentation, le repas et les pauses-café
375 €(+21% TVA) par personne supplémentaire de la même entreprise

Nombre de Participants : minimum 2 et maximum 8.

Attestation de présence : disponible sur demande

Bulletin d'inscription : voir ci-après

Personne de contact : Marita Guilmot-Lennertz - forum@esap.be - Tel 02/771.43.13

Annulation : toute inscription peut être annulée, uniquement par fax (02/771.31.70) ou par e-mail (forum@esap.be) au plus tard cinq jours ouvrables avant la manifestation avec le remboursement de 80% des frais d'inscription. Au-delà de ce délai, le montant total de l'inscription sera dû. Toute personne inscrite garde la possibilité de se faire remplacer. Veuillez, dans ce cas, le préciser sans faute lors de l'accueil.

ForumEvent se réserve le droit d'annuler une formation si le minimum de participants n'est pas atteint.

Formule 'In house'

Durée de la formation : un jour

Contenu de la formation : contenu standard comme pour les sessions interentreprises

Nombre de participants : jusque 3 participants (Au-delà de 3 personnes : nous contacter)

Lieu : chez vous ou tout autre endroit choisi par vos soins.

Horaire : De 10h00 à 17 h00

Cet horaire permet aux participants de régler les affaires courantes.

Le client s'engage à ce que les participants ne soient pas dérangés durant la formation

Prix : 2 personnes : 980 €(+21% TVA)

3^o personne : + 220 € (+21% TVA)

Au-delà de 3 personnes : nous contacter

Ce prix comprend la documentation ainsi que le déplacement du formateur en Belgique

Documentation : la documentation sera transmise par e-mail avant la formation.

Infrastructure : un tableau ou un flipchart améliore la qualité de la formation

Bulletin d'inscription : voir ci-après

Personne de contact : Marita Guilmot-Lennertz - forum@esap.be - Tel 02/771.43.13

Formation 'sur mesure' en entreprise

Durée de la formation : un jour

Contenu de la formation : le contenu standard de la formation peut être adapté sur mesure compte tenu de votre situation et de vos attentes. Dans ce cas, un contact préalable avec le formateur sera organisé pour vous permettre de lui exprimer vos besoins afin de finaliser le contenu.

Nombre de participants : à partir de 2 participants sans dépasser idéalement 10 participants pour garantir l'interactivité.

Lieu : dans vos locaux ou tout autre endroit choisi par vos soins.

Prix : Groupe jusqu'à 10 personnes : 1700 €(+21% TVA)
Ce prix comprend la documentation ainsi que le déplacement du formateur en Belgique

Option complémentaire: suivi et/ou coaching personnalisé en fonction des besoins de l'entreprise

Documentation : la documentation sera transmise par e-mail avant la formation

Bulletin d'inscription : voir ci-après

Personne de contact: Marita Guilmot-Lennertz - forum@esap.be - Tel 02/771.43.13

Bulletin d'inscription: sessions interentreprises

A renvoyer à FORUM Event – Av. du Jeu de Paume 13 - 1150 Bruxelles ou par fax. au 02/771.31.70

[S'inscrire en ligne](#)

Bulletin d'inscription : Techniques de négociation pour optimiser vos achats

TITRE.....NOM & PRENOM:.....
FONCTION :
SOCIETE :
RUE-NR :
CP-VILLE :
TEL : GSM :
E-MAIL :
ACCOMPAGNE DE :
FONCTION :
E-MAIL : GSM.....

Coordonnées de facturation

TITRE.....NOM & PRENOM:.....
FONCTION :
SOCIETE :
RUE-NR :
CP-VILLE :
TVA :
COMMUNICATION :

Assistera (ont) à la formation : **Techniques de négociation pour optimiser vos achats**

Session du 13 octobre 2015 de 9h30 à 17h00 (code 1463)

1 personne	635,25 € (525 €+ 21%TVA)	[]
2 personnes de la même entreprise	1089,00 € (525€+ 375 €+ 21%TVA)	[]
Plus de 2 personnes de la même entreprise	635.25 €+ 453.75 € par personne supplémentaire	[]

Session du 1 mars 2016 de 9h30 à 17h00 (code 1487)

1 personne	635,25 € (525 €+ 21%TVA)	[]
2 personnes de la même entreprise	1089,00 € (525€+ 375 €+ 21%TVA)	[]
Plus de 2 personnes de la même entreprise	635.25 €+ 453.75 € par personne supplémentaire	[]

Je verse la somme de EUR au compte IBAN BE72 3100 4180 0016 - BIC BBRUBEBB, après réception de la facture, en précisant le nom du (des) participant(s) et la date de la manifestation.

La facture vous sera automatiquement envoyée dès réception de votre inscription.

Conditions de vente : [voir notre site](#)

Annulation : toute inscription peut être annulée, uniquement par fax (02/771.31.70) ou par e-mail (forum@esap.be) au plus tard cinq jours ouvrables avant la manifestation avec le remboursement de 80% des frais d'inscription. Au-delà de ce délai, le montant total de l'inscription sera dû. Toute personne inscrite garde la possibilité de se faire remplacer. Veuillez, dans ce cas, le préciser sans faute lors de l'accueil.

Date : Signature :

ESAP SA – FORUM Event

Av. du Jeu de Paume 13 - B-1150 Bruxelles - Tel 32/2/771.43.13 - Fax 32/2/771.31.70 – GSM 32/474/53.66.43

E-mail : forum@esap.be - URL : www.esap.be

TVA BE-0423.207.931 - RPM Bruxelles– IBAN BE72 3100 4180 0016 - BIC BBRUBEBB

Bulletin d'inscription : formule 'sur mesure en entreprise'

A renvoyer à FORUM Event – Av. du Jeu de Paume 13 - 1150 Bruxelles ou par fax. au 02/771.31.70

[S'inscrire en ligne](#)

Bulletin d'inscription : Techniques de négociation pour optimiser vos achats

SOCIETE :
RUE-NR :
CP-VILLE :

Contact dans votre société :

NOM & PRENOM:.....
FONCTION :..... TEL.....
GSM : E-MAIL.....

Responsable du groupe à former (pour déterminer le contenu de la formation)

NOM & PRENOM:.....
FONCTION :..... TEL.....
GSM : E-MAIL.....

Nombre de participants :

Lieu de la formation (si différent de l'adresse indiquée ci-dessus)

NOM du LIEU (hôtel, société...).....
RUE-NR :
CP-VILLE :
PRECISION (salle, s'adresser à...) :

Coordonnées de facturation

NOM & PRENOM:.....
FONCTION :.....
SOCIETE :
RUE-NR :
CP-VILLE :
TVA :
COMMUNICATION (n° Bon de commande ...) :

Inscription à la formation 'sur mesure en entreprise':

Techniques de négociation pour optimiser vos achats

Prix : Groupe jusque 10 personnes **2057,00 €** (1700 €+ 21% TVA)

Période souhaitée :

Nous vous contacterons pour vous proposer des dates

Horaire : 9h30 à 17h00

Je verse la somme de 2057.00 EUR au compte IBAN BE72 3100 4180 0016 - BIC BBRUBEBB, après réception de la facture, en précisant le numéro de facture. **La facture vous sera automatiquement envoyée après réception de votre inscription dès que la date de la formation a été fixée**

Annulation : toute inscription est définitive.

Pour plus d'informations sur les conditions d'annulation : [voir notre site](#)

Date : Signature:

ESAP SA – FORUM Event

Av. du Jeu de Paume 13 - B-1150 Bruxelles - Tel 32/2/771.43.13 - Fax 32/2/771.31.70 – GSM 32/474/53.66.43

E-mail : forum@esap.be - URL : www.esap.be

TVA BE-0423.207.931 - RPM Bruxelles– IBAN BE72 3100 4180 0016 - BIC BBRUBEBB