



La négociation des achats

Participants

- Commerçants, artisans, créateurs d'entreprise, acheteurs occasionnels et débutants

Objectifs

- Apporter les outils de base pour bien aborder l'acte d'achat et apprendre à négocier au quotidien comme au niveau professionnel

Itinéraire pédagogique

- **Approche de l'acte d'achats**
 - Acheter et approvisionner : 2 actes différents
 - Savoir décomposer un prix pour acheter juste
 - Les conditions de règlement : laquelle choisir ? pourquoi ?
 - Les stocks ... on peut les limiter
 - Les documents liés à l'achat
 - Le contrat d'achat : clauses juridiques essentielles
- **L'efficacité du raisonnement par les coûts**
- **Approche de l'acte marketing d'achats**
 - Les moyens simples pour rendre attractif son offre d'achat
- **La négociation : une attitude au quotidien - un moyen essentiel pour être performant**
 - Apprendre à réussir une négociation
 - Les techniques de la négociation
 - Savoir traiter les objections
 - Déjouer les pièges de la négociation professionnelle

Durée du stage

- **2 jours - 14 heures - à Annecy -**

Tarif et inscription

- **490 €uros** (net de TVA)

Contactez-nous pour établir votre dossier de prise en charge du coût de la formation au 04.50.33.72.76 ou krossetto@haute-savoie.cci.fr