

NÉGOCIER LES PROPOSITIONS TECHNIQUES ET FINANCIERES DES FOURNISSEURS ET SOUS TRAITANTS

OBJECTIFS

Permettre aux stagiaires de négocier les propositions techniques et financières des fournisseurs et sous-traitants afin d'optimiser les marges de l'entreprise.

PROGRAMME DÉTAILLÉ

Un objectif : améliorer et développer la marge

- La marge : mieux la connaître
- Rôle et responsabilité de chacun

Négocier : la préparation

- Déterminer sa demande sur le plan technique et dans le budget fixé
- Savoir exprimer sa demande
- Evaluer chacun des postes

Négocier : l'analyse

- Lecture et écoute active des propositions
- Savoir éviter les écarts à la réception
- Se fixer les objectifs à obtenir
- Construire sa stratégie et son argumentaire

Négocier : conclure et obtenir

- Obtenir les informations voulues
- Présenter sa demande et l'argumenter

PERSONNALISATION

L'ensemble des modalités de nos programmes de formation (catalogue) peuvent être adaptées pour correspondre au mieux aux profils des stagiaires et à leurs objectifs individualisés.

Le centre de formation est aussi en capacité de créer des programmes de formation sur-mesure pour répondre à vos besoins spécifiques. Les tarifs peuvent varier en fonction du nombre d'inscrits.

ZI Les Bouvets
6 chemin des Mèches
94015 Créteil Cedex

01 41 78 52 60
www.gestes-formation.fr

DURÉE

2 jours (14h)

TARIFS ET FINANCEMENTS

560 € HT par stagiaire

DATES

Selon planning proposé ou autre date à définir

LIEU

GESTES Formation
6 chemin des mèches
94000 CRETEIL

PUBLIC CONCERNÉ

Conducteurs de travaux
Métreurs, chargés d'affaires

PRÉ REQUIS CONSEILLÉS

Aucun

VALIDATION

Attestation de formation mentionnant l'évaluation des acquis de l'apprenant à la fin du stage

Nos conseillers sont à votre disposition pour répondre à vos questions et vous accompagner vers le meilleur dispositif.



NÉGOCIER LES PROPOSITIONS TECHNIQUES ET FINANCIERES DES FOURNISSEURS ET SOUS TRAITANTS

MODALITÉS DE SUIVI ET D'ÉVALUATION

Évaluation des acquis de l'apprenant tout au long de la formation sur la base d'observations et de questionnements par le formateur.

Le niveau de maîtrise des compétences à acquérir est apprécié selon une échelle de référence comportant trois échelons (acquis, en cours d'acquisition et non acquis).

DÉROULÉ DE LA FORMATION

Le formateur échange avec les stagiaires sur leurs expériences en entreprise et adapte alors le contenu théorique et pratique. Il alterne les apports théoriques avec des exemples concrets, des exercices d'application et des échanges interactifs.

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Cours théoriques en salle, échanges interactifs et exercices d'application (jeux de rôles).

MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Techniques

Nombreuses salles de cours.

Supports pédagogiques remis tout au long de la formation (ex : diaporama Powerpoint...)

- Encadrement

Consultant formateur spécialisé dans le développement commercial et la négociation
Équipe administrative en charge de l'accueil et du bon déroulement du stage.



Accessibilité : en cas de handicap, merci de nous consulter pour nous permettre d'évaluer avec vous la possibilité d'adaptation de notre formation à vos besoins.