

## IBD company

45 route de Genève  
69140 Rilleux-La-Pape  
Email : [contact@IBDcompany.eu](mailto:contact@IBDcompany.eu)  
Tel : +33782156491



# N°1 Négociation niveau initial

*Cette formation sera en mesure de vous donner les clés en main pour vous permettre de maîtriser l'art de la négociation, en commençant par vous apprendre à préparer pour mieux anticiper. Ne vous a-t-on jamais dit qu'on ne naît pas avec la fibre commerciale, mais que cela s'obtient par la bonne préparation de son entretien ?*

**Durée :** 14.00 heures (2.00 jours)

### Profils des apprenants

- Acheteur débutant (stagiaire ou alternant)
- Professionnel qui cherche à se diriger vers le secteur achat
- Professionnel du secteur qui souhaite apprendre la négociation

### Prérequis

- Pratiquer ou avoir de l'expérience dans le domaine des achats
- Connaissance de base en gestion

### Accessibilité et délais d'accès

4 semaines

### Qualité et indicateurs de résultats

- Taux de satisfaction des apprenants
- Nombre d'apprenants
- Taux et causes des abandons
- Impact sur les résultats de l'entreprise

## Objectifs pédagogiques

- Apprendre à préparer et à conduire un entretien de négociation
- Savoir déterminer les points forts et les points faibles d'une négociation

## Contenu de la formation

- **Jour 1 matin - Fonder les bases de sa négociation**
  - Définir le contexte : le marché, le secteur, les rapports de force
  - Fixer ses objectifs en fonction du temps du RDV et de la place des deux acteurs dans le marché.

IBD company | 45 route de Genève Rilleux-La-Pape 69140 | Numéro SIRET : 88892400800012 |  
Numéro de déclaration d'activité : 84691954269 (auprès du préfet de région de : Auvergne - Rhône Alpes)  
Cet enregistrement ne vaut pas l'agrément de l'État.



## IBD company

45 route de Genève  
69140 Rilleux-La-Pape  
Email : [contact@IBDcompany.eu](mailto:contact@IBDcompany.eu)  
Tel : +33782156491



- Préparer des questions supplémentaires à poser au vendeur
- **Jour 1 après midi - Se préparer à l'entretien de négociation**
  - Préparer ses arguments et anticiper les objections de l'acheteur ainsi que ses questions.
  - Monter un dossier de négociation
  - Anticiper les imprévus comme la négociation avec de multiples acteurs
- **Jour 2 matin - Simuler un entretien de négociation**
  - Travailler la prise de contact (brise-glace) et la communication non verbale (posture, gestes...)
  - Utiliser la matrice de l'échiquier en identifiant les zones d'échange, de blocage, de questionnement et de concession.
  - Mise en pratique au travers d'entretiens variés (face à face, par téléphone, en binôme, en situation conflictuelle gagnant-perdant et en situation gagnant-gagnant).
- **Jour 2 après midi - Analyser la négociation et résoudre les problèmes**
  - Surmonter les obstacles en apprenant à interrompre la conversation et à reprendre le contrôle en faisant usage des clauses joker planifiées lors de la préparation.
  - Évaluer les gains réalisés par rapport aux objectifs initiaux en examinant les concessions faites pour obtenir ces gains.
  - Rédiger le compte rendu de la négociation et s'assurer du suivi pour garantir le respect des engagements pris.

## Organisation de la formation

### Équipe pédagogique

Intervenant expert en achats - formation et expérience professionnelle

### Ressources pédagogiques et techniques

- Jeu de rôle (simulation d'un entretien de négociation)
- présentation
- QCM
- Vidéos
- Jeux

### Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Questions à l'issue de la formation
- Fiche d'évaluation détaillée à chaque entretien
- Entretien avec le formateur avant la formation
- Évaluation par le formateur avant et après la formation

**Prix** : 0.00

IBD company | 45 route de Genève Rilleux-La-Pape 69140 | Numéro SIRET : 88892400800012 |  
Numéro de déclaration d'activité : 84691954269 (auprès du préfet de région de : Auvergne - Rhône Alpes)  
Cet enregistrement ne vaut pas l'agrément de l'État.



## IBD company

45 route de Genève  
69140 Rilleux-La-Pape  
Email : [contact@IBDcompany.eu](mailto:contact@IBDcompany.eu)  
Tel : +33782156491



# Conditions Générales de Vente

## Désignation

La société IBD company désigne un organisme de formation professionnelle, dont le siège social est situé au 45 route de Genève Rilleux-La-Pape 69140

IBD company met en place et dispense des formations inter et intra entreprises, à Rilleux-La-Pape, et sur l'ensemble du territoire national, seule ou en partenariat.

Dans les paragraphes qui suivent, il est convenu de désigner par :

- client : toute personne physique ou morale qui s'inscrit ou passe commande d'une formation auprès de la société IBD company
- stagiaire : la personne physique qui participe à une formation.
- CGV : les conditions générales de vente, détaillées ci-dessous.
- OPCO : les opérateurs de compétence agréés chargés de collecter et gérer l'effort de formation des entreprises.

## Objet et champ d'application

Les présentes Conditions Générales de Vente déterminent les conditions applicables aux prestations de formation effectuées par la société IBD company pour le compte d'un client. Toute commande de formation auprès de la société implique l'acceptation sans réserve du client des présentes Conditions Générales de Vente. Ces conditions prévalent sur tout autre document du client, en particulier sur toutes conditions générales d'achat.

## Devis et attestation

Pour chaque formation, la société IBD company s'engage à fournir un devis au client. Ce dernier est tenu de retourner à la société un exemplaire renseigné, daté, signé et tamponné, avec la mention « Bon pour accord ».

Le cas échéant une convention particulière peut être établie entre la société IBD company, l'OPCO ou le client.

À la demande du client, une attestation de présence ou de fin de formation, ainsi que des feuilles d'émargement peuvent lui être fournies.

## Prix et modalités de paiement

Les prix des formations sont indiqués en euros hors taxes et ils sont à majorer de la TVA au taux en vigueur. Le paiement est à effectuer après exécution de la prestation, à réception de la facture, au comptant. Le règlement des factures peut être effectué par virement bancaire ou par chèque. Dans des situations exceptionnelles, il peut être procédé à un paiement échelonné. En tout état de cause, ses modalités devront avoir été formalisées avant le démarrage de la formation.

## Prise en charge

Si le client bénéficie d'un financement par un OPCO, il doit faire une demande de prise en charge avant le début de la prestation. Le client est tenu de fournir l'accord de financement lors de l'inscription. Dans le cas où la société IBD company ne reçoit pas la prise en charge de l'OPCO au 1<sup>er</sup> jour de la formation, l'intégralité des coûts de formation sera facturée au client.

## Conditions de report et d'annulation d'une séance de formation

IBD company | 45 route de Genève Rilleux-La-Pape 69140 | Numéro SIRET : 88892400800012 |  
Numéro de déclaration d'activité : 84691954269 (auprès du préfet de région de : Auvergne - Rhône Alpes)

*Cet enregistrement ne vaut pas l'agrément de l'État.*



## IBD company

45 route de Genève  
69140 Rilleux-La-Pape  
Email : [contact@IBDcompany.eu](mailto:contact@IBDcompany.eu)  
Tel : +33782156491



L'annulation d'une séance de formation est possible, à condition de le faire au moins 10 jours calendaires avant le jour et l'heure du début de la formation. Toute annulation doit faire l'objet d'une notification par e-mail à l'adresse [contact@IBDcompany.eu](mailto:contact@IBDcompany.eu). En cas d'annulation entre 4 et 10 jours ouvrables avant la date de la formation, le client est tenu de payer une pénalité d'annulation, à hauteur de 10% du coût total initial de la formation. En cas d'annulation moins de 3 jours ouvrables avant le début de la formation, une pénalité d'annulation correspondant à 50% du coût total initial sera facturée au client.

La demande de report de sa participation à une formation peut être effectuée par le client, à condition d'adresser une demande écrite à l'organisme de formation dans un délai de 10 jours avant la date de la formation.

En cas d'inexécution de ses obligations suite à un événement fortuit ou à un cas de force majeure, la société IBD company ne pourra être tenue responsable à l'égard de ses clients. Ces derniers seront informés par mail.

### Programme des formations

S'il le juge nécessaire, l'intervenant pourra modifier les contenus des formations suivant l'actualité, la dynamique de groupe, ou le niveau des participants. Les contenus des programmes figurant sur les fiches de présentation ne sont ainsi fournis qu'à titre indicatif.

### Propriété intellectuelle et droit d'auteur

Les supports de formation, quelle qu'en soit la forme (papier, numérique, électronique...), sont protégés par la propriété intellectuelle et le droit d'auteur. Leur reproduction, partielle ou totale, ne peut être effectuée sans l'accord exprès de la société. Le client s'engage à ne pas utiliser, transmettre ou reproduire tout ou partie de ces documents en vue de l'organisation ou de l'animation de formations.

### Informatique et libertés

Les informations à caractère personnel communiquées par le client à la société IBD company sont utiles pour le traitement de l'inscription ainsi que pour la constitution d'un fichier clientèle pour des prospections commerciales. Suivant la loi « informatique et libertés » du 6 janvier 1978, le client dispose d'un droit d'accès, de rectification et d'opposition des données personnelles le concernant.

La société IBD company s'engage à appliquer les mesures administratives, physiques et techniques appropriées pour préserver la sécurité, la confidentialité et l'intégrité des données du client. Elle s'interdit de divulguer les données du client, sauf en cas de contrainte légale.

### Loi applicable et attribution de compétence

Les présentes Conditions Générales de Vente sont encadrées par la loi française. En cas de litige survenant entre la société IBD company et le client, la recherche d'une solution à l'amiable sera privilégiée. À défaut, l'affaire sera portée devant les tribunaux de Paris.

IBD company | 45 route de Genève Rilleux-La-Pape 69140 | Numéro SIRET : 88892400800012 |  
Numéro de déclaration d'activité : 84691954269 (auprès du préfet de région de : Auvergne - Rhône Alpes)  
Cet enregistrement ne vaut pas l'agrément de l'État.

