

IBD company

45 route de Genève
69140 Rilleux-La-Pape
Email : contact@IBDcompany.eu
Tel : +33782156491



N°2 Négociation - niveau intermédiaire

Se faire comprendre et donner du poids à sa parole, voilà deux formidables atouts pour un acheteur, ceux-ci vont être examinés et développés au cours de cette formation pour vous permettre de convaincre vos interlocuteurs, même les plus tenaces.

Durée : 14.00 heures (2.00 jours)

Profils des apprenants

- Acheteur confirmé qui cherche à monter en compétence
- Tout professionnel ayant recours à la négociation dans le cadre de son travail et voulant se perfectionner.

Prérequis

- Maîtriser les bases de la négociation
- Savoir mener un entretien de négociation

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

- Augmenter les bénéfices de son entreprise
- Acquérir des compétences relationnelles pour convaincre ses fournisseurs
- Développer son assurance à l'occasion d'un rapport de force

Contenu de la formation

- **Jour 1 matin - Préparer son entretien**
 - Définir le périmètre en clarifiant les objectifs et les limites de la négociation pour établir un cadre clair et cohérent.
 - Analyser les différentes possibilités et contraintes pour identifier les zones de flexibilité et de compromis.

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
Tel : +33782156491



- Élaborer une stratégie détaillée en définissant les étapes clés et les tactiques à adopter pour atteindre vos objectifs.
- Rassemblez les ressources et les informations pertinentes pour soutenir son argumentation.
- **Jour 1 après midi - Rencontrer son interlocuteur**
 - Créer une atmosphère propice à la communication ouverte et constructive.
 - Être conscient des comportements ou des mots susceptibles de créer des tensions ou de compromettre la relation, privilégiant plutôt l'écoute active et l'empathie.
 - S'assurer de recueillir de manière exhaustive toutes les données pertinentes pour une compréhension approfondie de la situation et une prise de décision éclairée.
 - Articuler ses propos pour être compris facilement.
- **Jour 2 matin - Étudier les rapports de force**
 - Gérer efficacement les différentes formes de pression.
 - Résister aux tentatives de séduction.
 - Améliorer ses compétences en persuasion.
 - Recourir à des pauses temporaires pour renverser un déséquilibre de pouvoir.
- **Jour 2 après midi - Savoir s'adapter à son environnement**
 - Prévoir les situations d'impasse avant qu'elles ne surviennent.
 - Identifier les atouts et les faiblesses de son propre style de négociation.
 - Mettre en œuvre des méthodes de communication efficaces.
 - Ajuster son approche en fonction de ses interlocuteurs à l'aide des techniques de PNL.

Organisation de la formation

Équipe pédagogique

Intervenant expert en achats – formation et expérience professionnelle

Ressources pédagogiques et techniques

- Jeu de rôle à travers les mises en situation
- Présentation
- Simulation d'entretien et questions collectives sur la bonne attitude à adopter
- QCM
- Vidéos

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

- Fiches d'évaluation remplies à chaque mise en situation
- 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
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^{er} 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
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. 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.

