

## Gestion relations clients/fournisseurs

Comment négocier face aux acheteurs de vos clients ?

**2 jours - 14h**

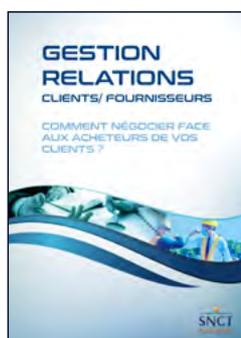
**880 € HT** (TVA : 20%)

**Dates :**  
nous consulter

**Lieu :**  
à définir

Sous réserve de modification :  
nous consulter

Possibilité d'assister uniquement à la première journée : 500  
€ HT (tva : 20%)



## Gestion relations clients/fournisseurs

Comment négocier face aux acheteurs de vos clients ?

### Prérequis :

**Pratique/expérience du processus commercial / relations avec les acheteurs / négociation contractuelle**

### Personnel concerné :

- Toute personne en relation avec les acheteurs chez ses clients

### Objectifs pédagogiques :

**À l'issue de la formation, les participants vont :**

- Redonner aux commerciaux du pouvoir et des leviers de négociation

### Méthodes pédagogiques :

- La première journée est obligatoire pour le cycle et la seconde facultative
- Formation orientée « mise en pratique », basée sur des cas concrets de la profession et s'appuyant sur des éléments théoriques mais favorisant les échanges entre participants

### Moyens d'évaluation :

- Réalisation d'exercices pendant et en fin de formation



## Programme

- La première journée est obligatoire pour le cycle et la seconde facultative
- Formation orientée « mise en pratique », basée sur des cas concrets de la profession et s'appuyant sur des éléments théoriques mais favorisant les échanges entre participants

### 1<sup>ère</sup> journée :

#### Techniques de négociation utilisées par les acheteurs et comment y faire face

- Préparer son entretien et identifier ses marges de manoeuvre (objectifs de négociation)
- Identifier sa zone d'influence et son réel pouvoir
- Les bases de la négociation : défendre son offre, stratégie du petit pas, concessions / contreparties...
- Techniques d'argumentation pour arriver à un compromis acceptable et profitable
- Déjouer les tentatives de manipulation en négociation

### 2<sup>ème</sup> journée :

#### Appliquer ces techniques à la négociation des clauses contractuelles

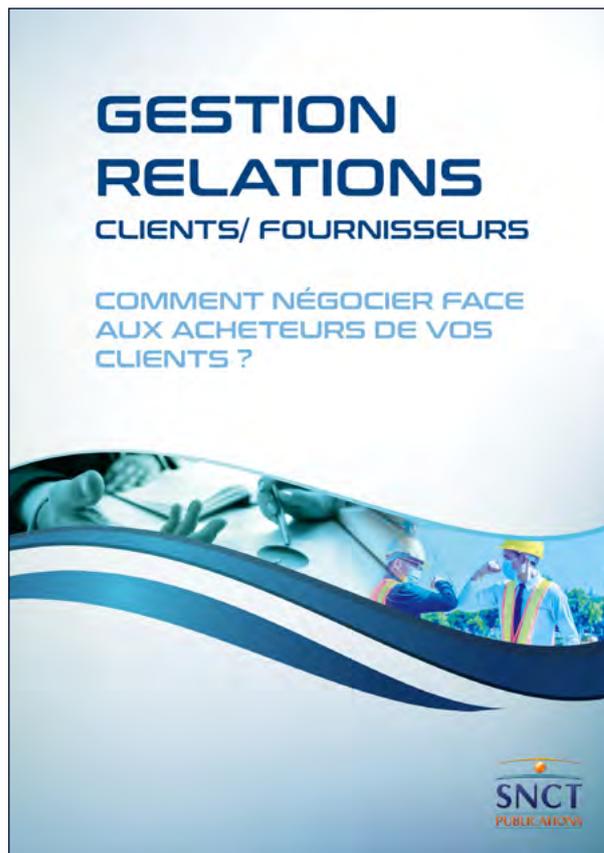
- Les conditions générales d'affaires du SNCT
- Mettre en oeuvre ces clauses (dans un contrat, dans ses CGV et face aux CGA de son client)
- Analyse et mise en oeuvre des guides de bonne pratique de la profession
- Négocier les clauses principales du contrat d'achats avec son client

#### Moyens mis à disposition

- Supports de formation
- Corrigés des exercices
- Documents utiles pour la réalisation des exercices (textes réglementaires)
- Consultation du code en ligne
- Ecran de projection interactif
- Déjeuner compris

#### Attestation

Attestation délivrée à chaque stagiaire en fin de formation



### LES + DE FRANCE CHAUDRONNERIE SOLUTIONS

**Le formateur est un expert en la matière,  
partenaire privilégié du SNCT**

Responsable Pédagogique / Directrice  
Yolande LENOIR

+33 (0)1 47 17 62 66

contact@france-chaudronnerie.org

Inscriptions Formations &  
Référente Handicap :

Marie WACAPOU

+33 (0)1 47 17 62 61

m.wacapou@france-chaudronnerie.org