



7 étapes clés pour réussir vos négociations face aux grands fournisseurs

MASTERCLASS

QUEL EST L'OBJECTIF DE CETTE MASTERCLASS ?

La négociation est une phase cruciale dans le processus achat que gère l'acheteur. Comment bien préparer la négociation, mieux cerner son fournisseur et son offre, identifier les leviers de négociation, définir des objectifs et une stratégie en cohérence avec celle de l'entreprise ? Fin dosage de technicité et de communication pour aboutir à une négociation achat réussie, cette Masterclass vous propose d'en acquérir les bonnes pratiques.

QUELLES COMPÉTENCES ALLEZ-VOUS DÉVELOPPER ?

À l'issue de la MasterClass, le participant sera en mesure de préparer et organiser ses négociations Achats, de conduire et maîtriser les étapes et techniques de négociation, d'optimiser ses comportements de négociateur, de conclure une négociation et formaliser un accord.

PROGRAMME DE LA MATINÉE

- Préparer efficacement la négociation
- Identifier les besoins
- Cadrer et arbitrer les objectifs en interne
- Cadrer la négociation
- Préparer l'échange
- Conduire et maîtriser la négociation
- Fixer les règles du jeu
- Prendre position et négocier
- Exécuter et savoir conclure une négociation
- Conclure et activer le contrat

À QUI S'ADRESSE-T-ELLE ?

Directeurs juridiques, responsables juridiques, juristes, responsables commerciaux, responsables du service achats, contract managers et toute personne amenée à intervenir dans la négociation des contrats et qui souhaite acquérir les fondamentaux dans la négociation de contrats IT face aux grands fournisseurs.

COMMENT ÊTES-VOUS ÉVALUÉS ?

Vous êtes encadrés par des Avocats qui traitent de ces enjeux au quotidien dans leur métier. L'évaluation des compétences sera réalisée tout au long de la formation par le stagiaire (auto-évaluation) et/ou le formateur.

Évaluation de l'action de formation :

- À chaud, dès la fin de la formation, pour mesurer votre satisfaction et votre perception de l'évolution de vos compétences par rapport aux objectifs de la formation.
- À froid, 40 jours après la formation pour valider le transfert de vos acquis en situation de travail.
- Suivi des présences et remise d'une attestation individuelle de formation ou d'un certificat de réalisation.

MODALITÉS

Durée : 3h

Aucun prérequis n'est nécessaire

Modalités pédagogiques : Présentiel, distanciel et hybride

Prochaine session : une session par mois, date à confirmer avec ITLAW Avocats

Prix : 510 € HT par personne

Pour vous inscrire contactez par e-mail : formation@itlaw.fr

Une question ? 01.83.62.61.75

L'équipe d'ITLAW Avocats

Faites appel à une équipe d'avocats experts, multipotentielle et humaine disposant des « hard skills » et « soft skills » indispensables pour vous former. Gagnez en efficacité et pragmatisme !

Accès PMR non disponible en présentiel - Pour toute demande relative à l'**accessibilité aux personnes en situation de handicap**, contactez Jessika CANDELA au 01.83.62.59.13 ou à jessika.candela@itlaw.fr

