

« NEGOCIER SES ACHATS »

Durée totale de la formation : 7 heures - **Lieu :** Visio ou présentiel

Nb de participants à la formation : Maximum 8 personnes - **Budget de la formation :** Nous consulter - **Intervenant :** Silvia Trincherio

Public concerné :

Forfaitistes et chefs de services auprès des Tour Opérateurs, agences de voyages, réceptifs ; équipe commerciale dans l'établissement hôteliers

Pré requis :

Bonnes connaissances du secteur du tourisme

Objectifs de la formation :

- Assimiler le concept de NEGOCIATION, du côté de l'ACHETEUR dans le monde du tourisme et du Tour Operateur
- Etudier les différentes approches et la stratégie d'achat après avoir identifié les phases de la négociation et les différents profils de l'acheteur face aux vendeurs
- Savoir préparer et mener une négociation afin de conclure un contrat « win/win »

Moyens techniques et outils mis à disposition :

Formation animée en présentiel ou en Visio – Accès aux ressources pédagogiques en ligne

Moyens et méthodes pédagogiques :

Apports théoriques animés en formation à distance en salle virtuelle - Support formateur partagé - Support de formation envoyé par mail. Pédagogie active et participative. Exercices collectifs de mise en application / tests débriefés et corrigés avec le formateur. Temps Questions / réponses à la fin de chaque module

Moyens d'évaluation des acquis mis en œuvre :

Rendez-vous d'évaluation des besoins réalisés en amont de la formation. Questionnaire d'attentes individuelles envoyé par mail avant la formation. Test de connaissance d'entrée en formation sur son niveau de négociateur. Validation des acquis : Réalisation et validation des mises en situation professionnelle. Envoi d'un questionnaire de satisfaction / d'évaluation de la formation / remise d'une attestation de formation

Accessibilité aux personnes handicapées :

La loi du 5 septembre 2018 pour la « liberté de choisir son avenir professionnel » a pour objectif de faciliter l'accès à l'emploi des personnes en situation de handicap. Notre organisme tente de donner à tous les mêmes chances d'accéder ou de maintenir l'emploi. Nous pouvons adapter certaines de nos modalités de formation, pour cela, nous étudierons ensemble vos besoins. Pour toutes questions, merci de contacter Sylvie Da Silva au 0616571566 ou par mail contact@enquete2sens.com

Contact :

Pour obtenir des renseignements sur cette formation, merci de contacter Sylvie Da Silva par téléphone au 0616571566 ou par mail contact@enquete2sens.com

Modalités d'inscription et délais d'accès à notre formation :

Pour participer à nos formations, merci de contacter : Sylvie Da Silva par téléphone au 0616571566 ou par mail contact@enquete2sens.com pour programmer un rendez-vous de préparation en Visio ou en présentiel selon vos disponibilités et obtenir votre fiche d'évaluation de vos besoins et votre questionnaire d'attentes individuel.

Un questionnaire, un CV ou toute autre pièce peuvent vous être demandés afin que nous puissions nous positionner sur votre niveau à l'entrée de la formation.

Une fois votre inscription validée, nous vous adresserons la convention de formation et une convocation vous sera envoyée par mail 1 semaine avant le début de la formation.

En cas de subrogation de paiement, un accord du financeur doit nous être parvenu avec le début de la formation.

Introduction (30 min) :

Présentation de l'environnement Zoom, de la formation (objectifs, programme et organisation), du formateur et tour de table des participants. Débriefe du questionnaire de positionnement (questions / réponses)

MODULE 1 (3h)

Introduction à la NEGOCIATION:

Qu'est-ce que c'est la NEGOCIATION
Qui est l'ACHETEUR face au vendeur
Qui est le VENDEUR face à l'acheteur
Les phases de l'Achat

Le processus de la Négociation Achat

« L'AVANT » : la préparation de la Négociation Achat (Analyse des besoins, Analyse des marchés, Cibler les fournisseurs)
« LE PENDANT » : le déroulement de la Négociation Achat
(La consultation des fournisseurs, La comparaison des offres, La Négociation, La conclusion de l'accord)
« L'APRES » : L'évaluation et l'administration du Contrat
(L'évaluation du contrat, La formalisation du contrat, Le suivi et l'animation du contrat, La gestion des conflits)

MODULE 2 (3h30)

La NEGOCIATION WIN-WIN :
Qu'est-ce que c'est la NEGOCIATION WIN-WIN

Evaluation : Préparation des jeux de rôles et mises en situation (selon les cas pratiques) débriefées et corrigés avec le formateur pour valider les acquis

Conclusion de la formation