



PIL 03

Négociation des Achats

Objectifs (compétences visées) :

- Maîtriser le processus d'achat
- Savoir mieux communiquer, convaincre et négocier
- Préparer, conduire et conclure l'entretien de négociation.
- Appréhender la fonction achat et la démarche Qualité

Particularités pédagogiques :

- Pédagogie interactive participative ; une série de discussions feront l'objet d'échange entre les participants et le formateur.
- Exemples permettant aux participants l'application des méthodes enseignées.

Population cible :



Documentation :

- Les notes de formations et documents de soutien seront distribués par l'animateur.

Durée :

- 2 jours