



CARACTÉRISTIQUES

 **Durée :**

 **100% personnalisable**

 **Tarif : Selon lieu de formation**

 **Pré-requis :**

 **Certificat :**

 **Formateur référent :**

 **Évaluation : -**

» Voir en ligne

ID :

PROGRAMME DE FORMATION 100% PERSONNALISABLE

1. Enjeux des achats maintenance

- Coût direct de maintenance
- Coût global (LCC)
- Disponibilité, fiabilité, maintenabilité

2. Concept de négociation

- Définition et éléments clefs
- Evaluation quantitative et qualitative

3. Préparation à la négociation

- Expression du besoin
- Marges de manœuvre
- Les outils et les étapes
- Exigences de la consultation
- Outils et techniques de communication
- Les attitudes
- Traçabilité

4. Maîtrise des processus de négociation

- Modes d'interactions
- Tactiques
- Principes de la discussion constructive

5. Méthode pour conduire une négociation

- Modèle des 3C
- Choix d'une stratégie

6. Culture stratégique

- Une culture stratégique pour la négociation