

# "Profiler" ses interlocuteurs

Mieux travailler avec les prescripteurs-utilisateurs de l'entreprise et mieux négocier avec ses fournisseurs

Connaître ses préférences comportementales et décoder celles de son interlocuteur sont les clés d'une communication réussie avec ses clients internes et ses fournisseurs.

## LES ACQUIS

- Une cartographie de phrases types utilisées dans les négociations Achat
- Une grille de lecture des actions de ses interlocuteurs
- Des pistes pour améliorer la qualité de l'échange
- Tutoring personnalisé par l'intervenant expert (double compétence Achat/Formation)

## PÉDAGOGIE

- Apports théoriques.
- Echanges entre les participants
- Cartographie des modes de comportement

## PRÉREQUIS

- Aucun

## PROGRAMME

A l'inscription, et dans tous les cas 4 jours avant la formation, vous devrez répondre à un questionnaire (lien Internet communiqué)

Pendant la formation et à partir des cartes issues du questionnaire, vous pourrez :

- Identifier et comprendre vos préférences comportementales
- Reconnaître les méthodes utilisées par les vendeurs pour identifier les motivations des acheteurs
- Identifier les stratégies de comportement et des modes d'action

FORMATION  
CDAF

groupe  
de 8 personnes  
maximum

### CALENDRIER 2010

Paris	29 mars	6 décembre
<b>1 jour</b>	<b>850 € HT</b>	

REF. 4730