

Public e

Acheteur occa
des achats occ
Cette formation

Les obje

Acquérir une m
mieux maîtrise

Les mét

- Rédact
- Constr
- Mises e

L'AFPI acm Fo
professionnel s
pédagogiques

Program

Analyser le be

- Classe
- Formal
- Les car

Organiser la c

- Constit
- Les mo
- Identifi
- Constit
- Savoir
- Analyse
- Identifi

Préparer et co

- Fixer les objectifs
- Déterminer les clauses à négocier
- Cerner les différents types de négociation
- Conduire efficacement l'entretien de négociation
- Communiquer efficacement en négociation
- Connaître les mécanismes des objections

Assurer le suivi d'une commande

- Les clauses principales du contrat

Des cookies, mais à votre façon 🍪

Nous utilisons des cookies pour améliorer votre expérience, mesurer l'audience et vous proposer des contenus plus pertinents.

Vous pouvez **tout accepter** pour une navigation optimale, ou **refuser les cookies non essentiels** et personnaliser vos choix à tout moment depuis les paramètres.

En savoir plus sur les cookies

Politique de confidentialité de Google [↗](#)

Montrer les détails

Tout refuser

Tout accepter

Strictement
nécessaire

Fonctionnel

Statistique

Publicitaire



Powered by:
Cookie Information