



- ✓ Découvrir l'assertivité comme levier de performance dans les relations professionnelles dans l'environnement du processus achat
- ✓ Accroître ses ressources avec les techniques d'affirmation de soi
- ✓ Gérer les situations difficiles



- ✓ Acheteurs, prescripteurs, responsables de marchés, chefs de projets, responsables achat



**PRE-REQUIS**

Connaissances des fondamentaux de la commande publique



1 jour, soit 7 heures



- ✓ Dans vos locaux : sur devis
- ✓ Option « action » : 500 € par action de transposition immédiate



Les + de Conseil h@ :

- ❖ Pédagogie par le jeu – Outils ludiques
- ❖ Suivi pédagogique à partir de la plateforme Learning h@
- ❖ Formation en inter avec accès handicapés si nécessaire
- ❖ Mise à disposition de supports adaptés aux malentendants et aux malvoyants

## PROGRAMME

1. Prendre conscience des schémas comportementaux (2 heures)	2. S'affirmer positivement dans l'environnement du processus achat (3 heures)	3. S'affirmer en situations difficiles (2 heures)
<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Les formes et styles de comportements observables</li> <li>✓ L'autodiagnostic</li> <li>✓ Le partage d'expérience</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Les relations avec les acteurs du processus (partage d'idées, argumentation pour conviction, affirmation au sein d'une équipe et/ou auprès de la hiérarchie , gestion des objections...</li> <li>✓ Les relations dans le cadre de la négociation (faire des compromis réalistes, négocier en monopole/ oligopole, appréhender les méthodes comportementales...)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Réagir face à l'agression / la manipulation/ la fuite</li> <li>✓ Gérer les conflits</li> <li>✓ Conserver la maîtrise de la situation face à des comportements gênants</li> </ul>



A l'issue de la formation, vous serez en mesure de vous affirmer dans vos échanges professionnels dans l'environnement du processus achat.