Livret d'accueil à la formation

Nom de l'organisme : Global Buying Services (GBS)
Titre de la formation : Formation Négociation
Durée : 6 jours (48 heures)

1. Prérequis

Aucun prérequis spécifique. Une expérience dans un contexte professionnel lié à la négociation Achats est un plus, mais pas obligatoire.

2. Modalités et délais d'accès

- **Délai d'accès :** 20 à 30 jours après validation du devis
- **Modalités d'accès :**
  - Formation en présentiel ou distanciel si nécessaire, mais toujours synchrone

3. Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, vous serez capable de :

- Comprendre les bases de la négociation, ses enjeux et les rapports de force
- Élaborer une stratégie de négociation adaptée à vos objectifs professionnels
- Appliquer des outils et techniques pour structurer efficacement une négociation

4. Public visé

Cette formation s'adresse aux :

- Acheteurs
- Responsables achats
- Dirigeants de PME
- Collaborateurs en charge des relations clients ou fournisseurs

---

5. Méthodes mobilisées

- Alternance de cours théoriques et pratiques
- Études de cas personnalisées en fonction du secteur d'activité
- Simulations et jeux de rôle pour des mises en situation réelles
- Supports pédagogiques remis à chaque participant

Moyens techniques

- Ecran et/ou vidéo-projecteur (recommandé), ordinateur portable (non obligatoire), accès au Wi-fi (non obligatoire)
- Salle de taille adaptée au nombre de stagiaires, respectant les normes de confort

---

6. Gestion des abandons et interruptions

En cas de difficultés ou d'interruption de votre parcours, nous sommes là pour vous accompagner :

- Nous vous contacterons rapidement pour comprendre votre situation et trouver des solutions
- Si nécessaire, nous pourrons adapter le planning ou proposer un suivi personnalisé

- En cas d’arrêt définitif, une attestation des compétences acquises vous sera remise

---

7. Accessibilité

Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap. Merci de signaler tout besoin spécifique lors de l’inscription pour permettre les adaptations nécessaires.

---

8. Évaluation de fin de formation

- Quiz et tests écrits pour valider les connaissances théoriques
- Observation et feedback lors des simulations pratiques
- Rapport individuel avec points forts et axes d’amélioration
  Un certificat de réalisation sera remis à la fin de la formation

---

9. Contacts et informations

Pour toute question ou demande complémentaire :
Email : j.lombard@gbuy.fr
Téléphone : +33 (0)6 71 90 81 92