Achat : les clés d'une négociation réussie

75

Présentiel - Synchrone

Objectifs

Conduire ses négociations d'achat avec méthode

Public Visé

Acheteurs

Pré Requis

Savoir communiquer en français

Objectifs pédagogiques et d'évaluation

Savoir préparer et conduire une négociation

Méthodes pédagogiques

• Pédagogie participative avec exercices et simulations de négociations filmés.
• Remise d'un support de cours aux participants.

Evaluation qualitative et quantitative effectuée par les participants en fin de formation.

Parcours pédagogique

• 1er jour :

• Etude du dossier de négociation, connaissance du besoin, du fournisseur et de l'environnement marché. Préparation de la stratégie de négociation et de la rencontre.

• 2ème jour :

• Mise en situation des stagiaires sur des études de cas filmées et commentées dans des situations de négociation acheteurs/vendeurs.

• L'environnement de la negociation

• La définition de la négociation. Pourquoi négocier ?
• Les spécificités des négociations multiculturelles.

• S'informer pour reduire les risques

• Analyser le contexte : définir les besoins de l'entreprise, ses marchés, ses fournisseurs, les produits/services, les sources d'information et les prix.
• Les acteurs de la négociation : personnalités, styles et profil de négociateur et variables à prendre en compte.

• Savoir preparer une negociation

• Déterminer les enjeux.
• Définir ses leviers et les limites de la négociation : ce qui est négociable et ce qui ne l'est pas.
• Connaître les différents types de négociation, leurs étapes, les tactiques possibles et les scénarii.
• Identifier ses forces, ses faiblesses et celles du fournisseur.
• Définir la stratégie de négociation la plus adéquate.
• Se fixer des objectifs précis et mesurables.
• Bâtir l'argumentaire et le plan de négociation.
• Préparer les questions à poser au vendeur.
• Connaître les facteurs d'influence dans une négociation.
• Organiser l'environnement et les conditions matérielles.

• Savoir conduire une négociation

• Accueillir son interlocuteur et instaurer un climat favorable à la négociation.
• Débuter et piloter la négociation.
• Les étapes de l'entretien et la gestion du temps.

- Convaincre son interlocuteur en utilisant les techniques.

- Les outils de communication appropriés :

- Pratiquer une écoute active et la reformulation.
- Les techniques de questionnement.
- L'utilisation des silences, des gestes et des attitudes.
- Les outils de communication : A.T, P.N.L., assertivité.
- Savoir désamorcer les situations tendues, dénouer les points de blocage et reprendre la main.
- Savoir conclure et obtenir des engagements.

- Les cas particuliers :

- Négocier à plusieurs.
- Négocier avec un fournisseur référencé.
- Négocier avec un nouveau fournisseur.
- Déjouer les stratagèmes et les principaux pièges du vendeur.

- Mise en situation & exercices d'application

Savoir analyser la négociation

Qualification Intervenant·e·s

Responsable des Achats et Responsable Qualité jusqu'en 2005. Consultante Achat et formatrice en Supply Chain et en assurance Logistique Fournisseur.

Méthodes et modalités d'évaluation

Evaluation qualitative et quantitative effectuée par les participants en fin de formation

Modalités d'accessibilité handicap

Nathalie Ripoll : nathalie@accoformation.com

Durée

14.00 Heures **2** Jours

Effectif

10

Tarifs

Inter (Par personne) : **670.00 € HT**

Contactez-nous !

Sabine ACCO
Présidente SAS
Tél. : 0468250084
Mail : sabine@accoformation.com