

Négociation aux achats

Objectifs :

Améliorer sa communication avec ses interlocuteurs internes et externes
 Améliorer son comportement face à un vendeur
 Mieux se connaître et définir son style de négociateur
 Définir son rôle de négociateur
 Maîtriser les techniques dans les différentes phases du face à face avec son ou ses interlocuteur(s)

Programme :

Cerner le contexte de la négociation

- ✓ Evaluer précisément le besoin d'achat, les risques, l'objectif
- ✓ Définir les bases de la négociation : qui, quoi, où, quand ?
- ✓ Cerner le profil des vendeurs et son profil de négociateur
- ✓ Comprendre le rapport de force acheteur/vendeur et ses enjeux

Identifier les facteurs influents de la négociation

- ✓ Etablir un plan d'achat
- ✓ Etudier le couple produit/marché
- ✓ Prendre en compte les aspects contractuels

Préparer la négociation

- ✓ Etudier les informations fournisseurs
- ✓ Analyser les forces en présence
- ✓ Bâtir sa stratégie de négociation et son argumentation
- ✓ Détailler les points à traiter
- ✓ Organiser l'entretien (dates, lieu, durée)
- ✓ Gérer son stress : quelques techniques

Conduire l'entretien de négociation

- ✓ Optimiser sa prise de contact
- ✓ Intégrer les méthodes et motivations des vendeurs
- ✓ Segmenter ses demandes
- ✓ Proposer, argumenter et convaincre
- ✓ Traiter les blocages et les impasses
- ✓ Savoir conclure favorablement pour tous

Gérer l'après-négociation

- ✓ Réaliser le compte rendu de négociation
- ✓ Analyser les résultats obtenus et les opportunités à venir
- ✓ Mettre en place un suivi efficace

Améliorer ses capacités relationnelles

- ✓ Savoir écouter, questionner et découvrir les motivations secrètes de « l'autre »
- ✓ Analyser ses réactions
- ✓ Mieux se connaître pour mieux négocier
- ✓ Etre flexible et s'adapter : manier concessions et contreparties

Code : A029

En présentiel :

Durée : 3 jours

Prix : 1470 € HT

Lieu : Paris

Liste des dates :

22 au 24 janvier
 18 au 20 mars
 10 au 12 juin
 09 au 11 septembre
 09 au 11 décembre

En distanciel :

Durée : 5 sessions de 0,5 jour et 1 heure de coaching individuel

Prix : 1210 € HT

Liste des dates :

Avril : 05 après-midi, 08 après-midi, 11 après-midi, 12 après-midi et 15 après-midi
 Juillet : 03 matin, 05 matin, 08 matin, 10 matin et 12 matin
 Octobre : 04 après-midi, 07 après-midi, 08 après-midi, 11 après-midi et 14 après-midi
 Novembre : 04 après-midi, 05 après-midi, 08 après-midi, 12 après-midi et 15 après-midi

Public concerné :

Acheteurs, responsables achats, toute personne ayant à conduire une négociation d'achat interne ou externe

Intervenants :

Spécialiste dans le domaine des achats

Pré-requis :

Aucun

Techniques d'animation :

Alternance de théorie et de pratique, entraînement pratique. Etudes de cas, exercices individuels et collectifs, jeux de rôles,

	mises en situation, vidéos, tests, retour d'expériences.
--	--