

MIEUX NEGOCIER VOS ACHATS

OBJECTIFS

Définir une véritable stratégie de négociation à partir d'un acquis méthodologique
Préparer et conduire sa négociation avec rigueur et efficacité
Maîtriser les aspects comportementaux en appréhendant les techniques des vendeurs
Analyser ses négociations pour progresser et s'assurer un retour sur investissement

PUBLIC CONCERNE

Responsable achat
Acheteur et négociateur
Toute personne amenée à effectuer des négociations

PRE-REQUIS

Maîtriser la langue française

METHODES PEDAGOGIQUES

Exposés argumentés
Etudes de cas pratiques et mises en situation pour ancrer les bons réflexes
Jeux de rôles—Vidéo
Remise d'un support pédagogique

DUREE

3 jours (21 heures)

CALENDRIER

Nous consulter
Toutes nos formations sont également réalisables en intra-entreprise (sur mesure)

INTERVENANT

Consultant-formateur expert en achat

SANCTION DE LA FORMATION

Attestation de présence

EVALUATION DE LA FORMATION

Grille d'auto-positionnement en début et en fin de formation
Evaluation à chaud en fin de formation

COÛT H.T.

1 500 €/participant en inter-entreprise

PROGRAMME

1. DETERMINER LE CONTEXTE DE LA NEGOCIATION

Situer les enjeux et se positionner en interne et externe
Repérer les intérêts financiers liés à la négociation
Déterminer sa politique d'achat en fonction de la politique d'entreprise

2. PREPARER SA NEGOCIATION

Cibler et définir le véritable besoin
Appréhender le marché
Mesurer la performance des fournisseurs
Distinguer prix et coûts—La colonne du prix
Evaluer les remises à obtenir en cas d'augmentation des quantités
Maîtriser l'impact du coût des délais de règlement

3. PILOTER L'ENTRETIEN DE NEGOCIATION

Importance des premières minutes
Délimiter le cadre de la négociation
Créer un climat favorable

Maîtriser les aspects comportementaux

L'écoute
Le questionnement
La reformulation
Notions de PNL (Programmation Neuro-Linguistique)
L'analyse transactionnelle
La gestuologie

Utiliser les outils de la négociation

Construire une stratégie de négociation par l'ordonnancement de ses clauses (méthode U.S.C.N.)
Adapter les tactiques et mesurer leur pertinence
Utiliser des expressions du vocabulaire appropriées
Bâtir son argumentaire, prévoir les objections et y associer les parades
Dénouer les situations de blocage

Gérer les contraintes

Particularité de la négociation d'équipe
Les pièges et leurs parades
Les concessions à prévoir

Conclure en préservant l'avenir

4. PRATIQUER POUR SE PERFECTIONNER

Etudes de cas pratiques et mises en situation
Mise en pratique de la méthodologie acquise
Jeux de rôles —Vidéo (filmés en direct puis analysés en groupe)

5. MESURER SES RESULTATS

Debriefing, remarques, conseils de l'intervenant et échanges avec les participants
Actions correctives individualisées