



Public

Commercial ou toute personne souhaitant améliorer la qualité de ses activités commerciales



Pré-requis

Aucun



Durée

3 jours – 24 heures

Horaires : 08h30 – 12h30
14h00 – 18h00



Organisation

Diagnostic / positionnement avant la formation.

Pédagogie en face à face : alternance entre les connaissances "terrain" et les apports théoriques.

Écoute active des besoins, réponse aux attentes tout en respectant les objectifs pédagogiques fixés.

Échange avec le groupe afin de faire ressortir les notions-clés de la formation.

Mise en pratique à travers des exercices issus du vécu professionnel des participants.

Remise d'un support de cours numérique et/ou écrit.

Remise d'une attestation de formation.



Évaluation

Évaluation sommative à travers un cas pratique à chaque fin de module.

NEGOCIATION D'ACHATS

OBJECTIFS

Cette formation répond bien sûr à toutes les questions relatives à la "méthode" et aux "outils" de la négociation d'achat. Par l'entraînement, elle vous fera surtout découvrir des techniques simples et éprouvées pour adopter la posture qui font d'un bon acheteur un excellent négociateur. La maîtrise des fondamentaux de la communication en est une clé de succès, l'efficacité la finalité.

PROGRAMME

1 Phasage d'une négociation d'achats

Place de la négociation dans le processus achats.

La préparation et l'entretien.

Le ciblage des objectifs.

L'évaluation du périmètre.

Les points à aborder et dans quel ordre ?

Le rapport de force acheteur/vendeur et enjeu.

La mise en place de stratégies.

La sécurisation du pilotage.

2 Outils du négociateur achats

Le diagnostic situationnel.

Le clausier.

L'argumentier achats.

La capacité d'engagement de l'acheteur.

Objectif et limites.

Points de ruptures quantifiés.

Concessions - Contreparties.

La grille de négociation.

Check-list de questions à poser.

Le questionnement.

La reformulation.

Le compte-rendu d'entretien.

Les 7 règles d'or du négociateur achats.

3 Postures efficaces pour réussir

La place du négociateur achats face à ses interlocuteurs internes.

Démarrage et conduite efficaces d'un entretien de négociation d'achats.

Gérer le rapport de force.

Doser ses ressources.

Bonnes pratiques de communication.

Exhaustivité et précision.

Détachement et anticipation face au vendeur.

Écoute et discernement.

Résistance et échange.

Empathie et assertivité.

Structure et créativité.

Le climat favorable et respectueux.

Prendre le temps pour en gagner.

Savoir quand s'arrêter.

Ménager l'avenir avec le fournisseur.