



2  
Jours

## La négociation achat - Préparation intensive

dans ACHATS - NEGOCIATION ACHAT / Réf : ACH-NEGO-04

### Objectifs de la formation

#### Négociation achat

- Optimiser la marge bénéficiaire de son entreprise
- Développer les attitudes relationnelles nécessaires pour convaincre vos fournisseurs
- S'affirmer sans complexe dans un rapport de force achat

### Programme de la formation

À l'issue de la formation, les participants seront préparés à :

#### Jour 1 - Matin

##### 1. La préparation

- Fixer le périmètre
- Analyser les marges de manoeuvre
- Déterminer un plan de négociation
- Rassembler les outils nécessaires

#### Jour 1 - Après-midi

##### 2. La rencontre

- Créer un climat favorable et courtois
- Eviter de braquer
- Recueillir toute l'information nécessaire
- S'exprimer de façon claire, explicite et précise



## Jour 2 - Matin

### 3. Le rapport de force

- Faire face à la pression sous toutes ses formes
- Déjouer les tentatives de séduction
- Développer sa puissance de persuasion
- Utiliser les ruptures provisoires pour inverser un rapport de force défavorable.

## Jour 2 - Après-midi

### 4. La flexibilité

- Anticiper l'enfermement dans une impasse
- Connaître les points forts et les points faibles de son propre style de négociateur
- Pratiquer les techniques de communication
- S'adapter à ses partenaires grâce aux techniques de PNL

## Pré-requis

Aucun

## Public cible

Tous

## Pédagogie

### Méthodes pédagogiques

- Alternance de méthodes expositives (théorie accompagnée de supports informatiques, numériques, vidéos), interrogatives (questions-réponses) et actives (mises en situation, jeux de rôles, simulations)

### Modalités d'évaluation



- Alternance de situations d'évaluations formatives (questionnements d'évaluation et exercices d'application)
- Une attestation est délivrée à chaque participant en fin de formation

