



2
Jours

La négociation achat - Perfectionnement

dans ACHATS - NEGOCIATION ACHAT / Réf : ACH-NEGO-05

Objectifs de la formation

- Renforcer sa performance individuelle vis à vis de ses interlocuteurs dans le cadre d'une négociation achat
- Organiser et présenter son argumentaire en fonction de ses objectifs
- Se sentir à l'aise dans une situation de négociation

Programme de la formation

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

Jour 1 - Matin

1. Evaluer les risques et les enjeux des négociations achats complexes

- L'identification des risques majeurs
- La gestion des cas de négociations achats complexes
- La place de la négociation dans le processus achats, le lien avec l'amont, le lien avec l'aval
- La déstabilisation en négociation la gestion des aléas, des imprévus...

2. Renforcer ses performances personnelles en négociation

- La situation de l'acheteur en matière de négociation difficile
- Comment rédiger un compte-rendu de négociation

Jour 1 - Après-midi

3. Convaincre et motiver ses fournisseurs

- Identifier son profil et celui de ses fournisseurs
- Définir l'importance de ce fournisseur dans le portefeuille achat



- Définir des objectifs personnels et identifier ceux de son interlocuteur lister les axes de progrès en fonction des enjeux financiers et perspectives d'évolutions de l'entreprise
- Envisager des concessions
- Définir différents scénarios
- Elaborer une stratégie gagnant-gagnant
- Communiquer et échanger de façon positive

Jour 2 - Matin

4. Préparer et analyser les résultats

- Rappel des différentes tactiques de négociation
- Préparer sa négociation
- Conduire ou assister une négociation achats (jeux de rôles)
- Mesurer les résultats de sa négociation achats

Jour 2 - Après-midi

5. Développer son habileté à communiquer avec ses partenaires internes et externes

- Comprendre la psychologie et les attentes des différents acteurs de son environnement
- Communiquer efficacement avec les services internes et externes de l'entreprise
- Savoir transmettre ses idées

6. Prévenir et gérer les conflits en négociation achats

- Prévenir et gérer les situations de conflits
- Comprendre le mécanisme du conflit : les indicateurs de passage au conflit
- Résoudre les problèmes de manière concertée
- Sortir du conflit et conclure la négociation

Pré-requis

Pratique des achats en entreprise



Public cible

Négociateur, acheteur, responsable achat, toute personne en négociation directe avec les commerciaux désirant perfectionner ses techniques de négociation et en acquérir de nouvelles

Pédagogie

Méthodes pédagogiques

- La formation est composée à la fois de contenus théoriques permettant de développer les thèmes fondamentaux et de contenus pratiques permettant au formateur de faire le lien entre les sujets traités et l'expérience professionnelle de l'apprenant.

Modalités d'évaluation

- Au cours de la formation des études de cas ou des exercices seront proposés aux stagiaires pour qu'ils puissent mettre en pratique les savoirs dispensés et ainsi s'approprier les connaissances. À l'issue de la formation des exercices de test (quiz, QCM, etc.) évalueront la bonne acquisition de celles-ci.
- Une attestation de formation reprenant l'ensemble des objectifs pédagogiques sera délivrée à chaque participant à l'issue de celle-ci.

