



## 2 La négociation achat - Initiation

Jours

dans ACHATS - NEGOCIATION ACHAT / Réf : ACH-NEGO-06

### Objectifs de la formation

- Pratiquer une méthode sûre et approuvée pour préparer la négociation et l'entretien
- Conduire l'entretien de négociation
- Analyser la négociation

### Programme de la formation

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

#### 1. Analyser le contexte de la négociation

- Forces et faiblesses des protagonistes
- Approche marketing et les composantes
- Le produit, le marché, le prix
- Les clauses usuelles à négocier dans les contrats

#### 2. Déterminer des objectifs de négociation

- Les différents types de négociation, les intérêts en jeu
- Les deux dimensions de la négociation
- Le temps, facteur clé de la négociation
- La méthodologie associée au comportement
- Les clauses et les objectifs réalistes associés
- Utiliser à son profit la connaissance du dossier, du marché pour fixer le niveau des objectifs
- Les questions complémentaires à poser au vendeur

#### 3. Préparer la négociation

SAS LEXOM

au capital de 25 000,00 €

Siège social : 155 Avenue René Privat - 07000 PRIVAS

N° SIRET : 510 869 274 00066 - RCS Aubenas

Code NAF : 85.59A / N° TVA Intra : FR 74510869274

GROUPE  
LEXOM

LES FILIALES DU GROUPE LEXOM :

LEXOM

someformpro  
formation professionnelle

supipgv  
école supérieure

BIO  
FORMATION

DEFI3  
TRANSFORME VOS RESSOURCES EN FORMATION

ALTERCLASS

IRFA

FRANCE CARRIERE



- Bâtir un argumentaire d'achats (arguments de l'acheteur, objections du vendeur, parades de l'acheteur)
- Le montage du dossier de négociation
- La préparation dans le cas de négociateurs multiples

#### 4. Gérer la conduite d'un entretien de négociation

- L'importance de la phase de contact pour déterminer le comportement probable du vendeur
- Appliquer la stratégie de l'échiquier (repérer les différentes zones d'échanges, blocage, questionnement, concession)
- Utiliser quelques aides tactiques dans la négociation
- S'assurer du pilotage d'entretien

#### 5. Résoudre certaines difficultés de la négociation

- Dénouer les blocages, savoir interrompre l'entretien, reprendre la main
- Utiliser les clauses joker prévues lors de la préparation
- Reformuler les accords pour dynamiser l'entretien
- Travailler les formulations verbales pour faciliter l'accord

#### 6. Analyser la négociation

- L'analyse des gains obtenus par rapport aux objectifs
- L'analyse des éléments concédés
- Le compte rendu de négociation
- Le suivi du respect des engagements

## Pré-requis

Pratique des achats en entreprise



## Public cible

Acheteur débutant, gestionnaire achat, responsable produit ou toute personne en relation avec les fournisseurs qui souhaite acquérir des connaissances de bases en négociation

## 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.

