

## Préparer efficacement sa négociation

Date et durée
Code formation : ACHA-007-FR Durée : 3 jours Nombre d'heures : 21 heures
Description
La négociation achats est un des moyens à la disposition de l'acheteur pour atteindre ses objectifs. De cette négociation ressortiront les éléments qui permettront de rédiger le contrat. Une négociation bien préparée permettra à l'acheteur d'atteindre ses objectifs. Cette formation a pour objectif de mettre à la disposition des participants les méthodes et outils nécessaires à une négociation gagnant gagnant. L'utilisation d'une caméra dans des jeux de rôles permettra aux participants d'améliorer leurs techniques de négociation.
Objectifs
<ul style="list-style-type: none"><li>• Appréhender les techniques de négociation</li><li>• préparer et organiser une négociation achats</li><li>• Développer des stratégies efficaces</li><li>• maîtriser les techniques les plus efficaces</li><li>• identifier son style de négociation</li></ul>
Modalités d'évaluation
Travaux Pratiques
Pré-requis
Connaître les fondamentaux des achats et maîtriser le processus achats
Public
Responsable achats, Acheteurs, aide acheteurs, toute personne amenée à négocier les achats dans l'entreprise.
Programme
<b>1 - Les missions et responsabilités de la fonction achats</b> <b>2 - Le contexte de la négociation</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• L'impact des achats sur la compétitivité de l'entreprise.</li><li>• La législation française et européenne en matière de concurrence</li><li>• Les clauses négociables</li></ul> <b>3 - L'analyse de l'offre</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Les différents coûts</li></ul>

- Le prix objectif

#### **4 - La préparation de la négociation**

- Qu'est ce que la négociation ?
- L'analyse des enjeux
- La connaissance des besoins
- La définition des objectifs internes
- Récapituler les offres
- La préparation de son argumentaire
- La préparation de la stratégie de négociation
- La meilleure solution de repli
- La stratégie de négociation

#### **5 - Mener l'entretien**

- Les règles de la communication
- Le rendement de la communication
- La reformulation
- Le questionnement

#### **6 - Les tactiques du vendeur**

#### **7 - L'entretien de négociation**

- Accueillir
- Convaincre
- Conclure

#### **8 - La typologie des négociateurs**

- La typologie des comportements
- Les motivations d'achat

#### **9 - Les négociations difficiles**

#### **10 - Les résultats de la négociation**

- Le compte rendu
- L'analyse des écarts
- Le plan d'action

#### **Bibliographie**