

# Formation

## La négociation des achats

**Objectif :** Préparer et conduire l'entretien de négociation, utiliser les tactiques et techniques de négociation pour atteindre ses objectifs.

**Vous apprendrez à** utiliser les techniques pertinentes de négociation selon votre plan de négociation, à identifier les arguments de négociation et à conclure la négociation dans le respect de l'éthique de l'acheteur.

### A qui s'adresse cette formation ?



#### Pour qui

- Acheteur, négociateur
- Responsable achat
- Responsable de service, toute personne amenée à négocier avec un fournisseur



#### Prérequis

- Aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre la formation



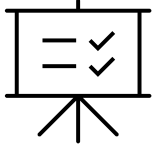
#### Durée

- 2 jours (14 heures)



#### Référence

- NEGO/01



# Le programme de la formation



## JOUR 1

1

### ***La préparation à la négociation***

- Définir ses objectifs et ses arguments de négociation
- Décrire le plan de négociation
- Evaluer les enjeux, les risques de perte
- Connaître son interlocuteur, choisir sa stratégie

2

### ***Communication et négociation***

- L'éthique de l'acheteur
- Les qualités du négociateur
- La grille de négociation
- Les techniques de reformulation et de questionnement
- La communication active

3

### ***Les tactiques et techniques de négociation***

- Définir les points clés de la négociation
- Etablir le clausier achat
- Etablir la liste des points incontournables ou non négociables
- Les concessions ou compromis



## JOUR 2

4

### ***Conduire l'entretien de négociation***

- Les qualités de l'argumentaire de l'acheteur
- Les formes d'argumentation
- Le traitement des objections
- Fixer sa stratégies de « sortie » de négociation

5

### ***Utiliser les stratégies de négociation***

- La technique du « salami »
- La technique des fausses pistes
- La globalisation
- La technique des objectifs
- La technique des bilans
- La technique des jalons
- La technique du recadrage
- La technique de l'analyse d'un prix

6

### ***Le compte rendu de la négociation***

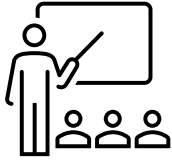
- La rédaction d'un compte rendu de négociation
- La synthèse des points abordés
- La synthèse des points obtenus, non obtenus



## Les objectifs de la formation

A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

- ✓ Préparer et conduire l'entretien de négociation d'achats.
- ✓ Acquérir et pratiquer une méthode sûre et éprouvée pour atteindre ses objectifs, notamment de réduction des coûts d'achat.
- ✓ Adopter les postures des acheteurs professionnels efficaces.
- ✓ Être plus à l'aise face à un vendeur chevronné dans le respect de l'éthique



## Les méthodes pédagogiques

- ✓ Evaluation des acquis en fin de formation
- ✓ Exercices d'auto-positionnement et partages d'expériences interactifs entre stagiaires
- ✓ Supports théoriques et pratiques
- ✓ Mises en situation



## Evaluations

- ✓ Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.