

# Formation

## La négociation des achats








### Objectif général de la formation :

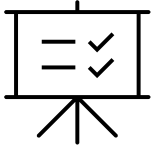


Préparer et conduire l'entretien de négociation, utiliser les tactiques et techniques de négociation pour atteindre ses objectifs.

**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 ?

 <b>Public visé</b>	Acheteurs et responsables achat, négociateurs, toute personne amenée à négocier avec un fournisseur	 <b>Référence</b>	NEGO/01
 <b>Prérequis</b>	Aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre la formation	 <b>Lieu de la formation</b>	Dans votre entreprise ou dans une salle de formation réservée par nos soins. Le lieu est précisé lors de la contractualisation
 <b>Durée</b>	2 jours (14 heures)	 <b>Rythme</b>	En continu
 <b>Modalités de formation</b>	Présentiel Distanciel	€ <b>Tarif</b>	1350 € HT



# Le contenu 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***

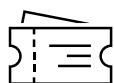
- La rédaction d'un compte rendu de négociation
- La synthèse des points abordés
- La synthèse des points obtenus, non obtenus



## Les objectifs pédagogiques

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



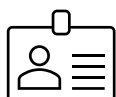
## Les modalités d'accès à la formation

Sur notre site internet, vous accédez au formulaire de contact. Une fois renseigné, nous vous contactons et vous envoyons un formulaire d'inscription à retourner à l'adresse mail suivante : [contact@formasupply.fr](mailto:contact@formasupply.fr)



## Délai d'accès à la formation

L'accès au programme est possible jusqu'à 15 jours avant le démarrage de la session.



## Contact

Contact de la Direction : Karim BOUNA MADÔÏ

Mail : [karimmadoi@formasupply.fr](mailto:karimmadoi@formasupply.fr)

Téléphone : 07.68.58.25.13



## Accessibilité aux personnes en situation de certains handicaps :

Au cours de l'inscription à notre formation, nous étudierons ensemble les besoins de l'apprenant lors d'un entretien individuel avec un questionnaire à l'appui, le but étant de mettre en place des actions pour favoriser son apprentissage. Toutes les salles de formation disposent d'un accès PMR.

Délai d'accès : Merci de nous informer, au plus tôt et au plus tard 30 jours avant le démarrage de la formation.

Prise de contact du référent handicap : Karim BOUNA MADOÏ  
Email : karimmadoi@formasupply.fr - Téléphone : 07 68 58 25 13



## Encadrement et expérience du formateur :

Karim BOUNA MADOÏ dispose d'une expertise métier en négociation achats, gestion des stocks et des approvisionnements, management de la Supply Chain basée sur plus de 20 années d'expériences professionnelles dans des secteurs d'activités exigeants tels que l'automobile, l'industrie pharmaceutique ou encore le nautisme et sur des marchés à l'international. Le CV du formateur est disponible sur demande. FORMA SUPPLY garanti des formations de qualité qui reposent sur l'expérience et l'expertise des formateurs certifiés dans chacun des domaines de formation, une forte valeur ajoutée par l'apport de solutions efficaces et concrètes pour une mise en œuvre immédiate.



## Moyens pédagogiques :

- Supports théoriques et pratiques
- Présentations PowerPoint, exposés et exercices d'application
- Travaux pratiques sur solveur Excel
- Quizz en ligne et tests d'acquisition des connaissances
- Mises en situation
- Exercices d'auto-positionnement et partages d'expériences interactifs entre stagiaires



## Les méthodes pédagogiques

Les méthodes allient théorie et pratique et reposent sur des méthodes démonstratives, expositives et actives. FORMA SUPPLY dispose d'une ingénierie pédagogique orientée vers la transposition opérationnelle et efficace, de méthodes pédagogiques sur mesure adaptées, pour un retour sur investissement mesurable à court terme.



## Moyens permettant le suivi de l'exécution

- Travaux individuels à réaliser
- Mises en situation



## Modalités d'évaluation des résultats

- Exercices d'auto-positionnement et partages d'expériences interactifs entre stagiaires
- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation
- Evaluation des acquis en fin de formation



## Emargement

Chaque demi-journée de formation fera l'objet d'une signature par le stagiaire sur application ou sur feuille d'emargement attestant de sa présence à la formation.



## Sanction

- Un certificat de formation sera remis au stagiaire à l'issue de la formation
- Un questionnaire de satisfaction lui sera également adressé