



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 :

Jour 1 - Matin

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

Jour 1 - Après-midi

3. Préparer la négociation



- 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

Jour 2 - Matin

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

Jour 2 - Après-midi

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.

