



Bases Pratiques de Négociation d'Achats

PERSONNES CONCERNEES :

Tout négociateur, concerné par la négociation d'achats (acheteurs, chargés d'affaires, responsables de projets...)

OBJECTIFS DU SEMINAIRE :

- Découvrir les fondements de la négociation d'Achats
- Savoir définir ses objectifs d'achats
- Savoir définir ses leviers de négociations : rapports de force, arguments, tactiques
- Savoir définir la stratégie de négociation de ... (quand négocier, où s'arrêter... ?)
- Acquérir les outils et techniques clés de la négociation et maîtriser son mécanisme au quotidien
- Identifier son profil de négociateur, et l'optimiser
- Optimiser ses performances en négociation et améliorer les retours sur investissement

DATES ET LIEU : à définir

DUREE : 3 jours

HORAIRES : 8H30 - 18h00

NOMBRE DE PARTICIPANTS : 12 (maximum)

TARIF : nous consulter

* H.B.D.I. : Herrmann Brain Dominance Instrument

Contact : contact@formation-negociation.com

Tél. +33 (0)6 74 02 04 24

Voici de quoi nous faire réfléchir...

- Négocier peut être éventuellement un don, mais c'est surtout un processus structuré !
- Négocier est une question de motivation et d'intérêt pour chacun
- Seul le dynamisme d'une bonne proposition fait prospérer la négociation
- Toujours se concentrer sur ce que l'on veut, jamais sur ce que l'on craint
- La nature nous a donné deux oreilles et une bouche. Utilisons-les dans les mêmes proportions !

PROGRAMME

PREPARATION DE LA NEGOCIATION

- Qu'est-ce que négocier ? Pourquoi négocier ?
- Comment définir ses objectifs à une négociation d'achats ? Quels leviers définir pour sa négociation ?
- Comment structurer sa négociation ?
- Quelle négociation pour quel fournisseur ?
- Comment anticiper les difficultés de la négociation ?
- Quand, où, avec qui négocier ?

DEROULEMENT DE LA NEGOCIATION

- Les 4 grandes étapes de la négociation
- La découverte de l'autre
- Comment obtenir les informations? Comment argumenter et convaincre ?
- Comment conclure ?

AMELIORER SES PERFORMANCES DE NEGOCIATEUR

- Comment gérer sa timidité ? Comment gérer la pression du résultat ?
- Comment comprendre ce que l'autre ne dit pas ?
- Comment utiliser son « profil » à bon escient en négociation (H.B.D.I.*) ?
- Comment mener la discussion et optimiser l'écoute ?
- Comment identifier les temps forts, les blocages, les interpréter et les utiliser ?

OUTILS ET EXERCICES PRATIQUES

- Comment faire et comment répondre à une proposition ?
- Exercice pratiques et mises en situations réelles de négociation
- Observation de négociation et analyse en temps réel sur écran TV
- Analyse des films vidéo
- Synthèse

PEDAGOGIE

- Alternance de théorie, de méthodes et d'exercices pratiques
- Utilisation d'un système vidéo interactif - (Groupes de négociateurs observés et filmés en direct en salle de négociation et réciproquement avec analyse sur écran vidéo)
- Animation par formateur expérimenté en négociation d'achats

Défi: Soyez force de proposition face aux fournisseurs !

NOTES PERSONNELLES