



Pratiques de Négociation d'Achats Niveau Expert

PERSONNES CONCERNEES :

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

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- **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 – 21 heures

HORAIRES : 8H30 - 18h00

NOMBRE DE PARTICIPANTS : 12 (maximum)

TARIF : nous consulter

Nos tarifs comprennent : un « profil personnel de négociateur » H.B.D.I. pour chaque participant avec la restitution collective des profils, la mise à disposition et l'installation du matériel audiovisuel, les documents pédagogiques, les mises en situation pratique, une « hot line » téléphonique pour le groupe de participants durant 12 mois.*

Les frais hôteliers sont en sus à régler à l'hôtel par l'entreprise. Ils comprendront : 2 nuits pour le groupe avec petits-déjeuners, les repas avec boissons, les pauses et 2 salles de formation.

Les frais de déplacement du formateur à partir de son domicile et ses frais hôteliers sont en sus.

* 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

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