



Formation Mieux négocier vos achats

N° ACTIVITÉ : 11 92 18558 92

TÉLÉPHONE : 01 85 77 07 07

E-MAIL : inscription@hubformation.com

La négociation est une phase cruciale dans le processus achat que gère l'acheteur. Comment bien préparer la négociation, mieux cerner son fournisseur et son offre, identifier les leviers de négociation, définir des objectifs et une stratégie en cohérence avec ceux de l'entreprise ? Fin dosage de technicité et de communication pour aboutir à une négociation achat réussie. Cette formation vous propose d'en acquérir les bonnes pratiques.

Référence	AEN
Durée	2 jours (14h)
Tarif	1 470 €HT
Repas	repas inclus

Objectifs

- | Préparer et organiser ses négociations achats
- | Maîtriser les étapes et techniques de négociation
- | Optimiser ses comportements de négociateur
- | Conclure une négociation et formaliser un accord

Public

- | Acheteurs
- | Négociateurs achat ou d'affaires
- | Responsables d'achat
- | Services généraux

Prérequis

- | Aucun

Programme de la formation

Situer la négociation dans le processus achat

- | Décrire le processus achat et ses composantes.
- | Identifier, définir et exprimer le besoin.
- | Formaliser un cahier des charges technique et/ou fonctionnel.
- | Organiser la consultation des fournisseurs.
- | Maîtriser les leviers de la négociation et la contractualisation.
- | Analyser l'achat à effectuer.
- | Connaître les principaux risques et contraintes liés à un marché.
- | Analyser le marché : le marché fournisseur est-il concurrentiel ou pas ? Quel est le rapport de force Achat/Vente ?
- | Choisir sa stratégie d'achat et ses leviers d'action : achats simples, achats complexes.
- | Travaux pratiques En sous-groupes, répertorier les composantes du processus d'achat sous forme de carte mentale. Retours d'expériences.

Les fondamentaux de la négociation d'achat

- | Qu'est-ce qu'une négociation ? Pourquoi un acheteur doit-il y recourir ?
- | Que signifie une entrée en négociation pour un vendeur ?
- | Les trois temps de la négociation : préparation, discussion, conclusion.
- | Les différents acteurs et leurs relations : acteurs du processus, pouvoir de décision, pouvoir d'influence.
- | Les besoins d'achats et les objectifs pour chaque négociation avec chacun des fournisseurs.
- | Les deux types de stratégies : stratégie d'attente, stratégie d'attaque.
- | Les tactiques de négociation : le leurre, les trois pivots, l'argument "repousser",

SESSIONS PROGRAMMÉES

A DISTANCE (FRA)

du 16 au 17 mai 2024

PARIS

du 1er au 2 juillet 2024

AIX-EN-PROVENCE

du 16 au 17 mai 2024

BORDEAUX

du 16 au 17 mai 2024

LILLE

du 16 au 17 mai 2024

LYON

du 16 au 17 mai 2024

NANTES

du 16 au 17 mai 2024

SOPHIA-ANTIPOLIS

du 16 au 17 mai 2024

STRASBOURG

du 16 au 17 mai 2024

TOULOUSE

du 16 au 17 mai 2024

[VOIR TOUTES LES DATES](#)

les quatre marches.

| Les règles d'or de la négociation d'achat.

| Travaux pratiques Jeux de rôles sur les trois temps de la négociation. Débriefing collectif.

Connaître son style de communication et son positionnement

| Analyser les typologies de négociateurs : le comportement naturel, le bon comportement et les forces du négociateur.

| Identifier son propre style.

| Echanger de façon constructive en négociation : temps de parole, argumentation, écoute active et reformulation.

| Développer des comportements assertifs en négociation.

| Travaux pratiques Autodiagnostic de son profil et de celui de son interlocuteur. Entraînement aux techniques d'assertivité.

Préparer efficacement la négociation

| Analyser les enjeux : performance, relationnel, image.

| Déterminer les points à négocier.

| Définir et hiérarchiser ses objectifs.

| Etablir une "feuille de route".

| Préparer son argumentaire et la parade aux objections.

| Définir le chemin de négociation et l'ordre des clauses à négocier.

| Préparer les autres facteurs d'influence : équipe, contexte, environnement.

| Connaître les spécificités de négociations difficiles.

| Travaux pratiques A partir d'un cas donné, les participants déterminent le cadre de la négociation et préparent leurs arguments.

Conduire et maîtriser l'entretien de négociation

| Faire un diagnostic de la situation : "en quoi suis-je performant ?"

| Etre ouvert à l'autre pour anticiper ses réactions : questionner et reformuler.

| Développer l'écoute active et l'assertivité.

| Formuler des objections quand on est acheteur.

| Répondre aux objections de son interlocuteur.

| Savoir traiter les blocages et impasses.

| Travaux pratiques Simulations d'entretiens sur des situations variées : achat de fournitures, de prestations, de services...

Savoir conclure une négociation

| Identifier le moment opportun pour conclure.

| Savoir formaliser pour obtenir l'accord : les différents modes de conclusion.

| S'engager conjointement vers une prochaine étape.

| Travaux pratiques Simulations d'entretiens sur des situations variées. Entraînement à la formalisation de l'accord.

Méthode pédagogique

Chaque participant travaille sur un poste informatique qui lui est dédié. Un support de cours lui est remis soit en début soit en fin de cours. La théorie est complétée par des cas pratiques ou exercices corrigés et discutés avec le formateur. Le formateur projette une présentation pour animer la formation et reste disponible pour répondre à toutes les questions.

Méthode d'évaluation

Tout au long de la formation, les exercices et mises en situation permettent de valider et contrôler les acquis du stagiaire. En fin de formation, le stagiaire complète un QCM d'auto-évaluation.

Suivre cette formation à distance

Voici les prérequis techniques pour pouvoir suivre le cours à distance :

| Un ordinateur avec webcam, micro, haut-parleur et un navigateur (de préférence Chrome ou Firefox). Un casque n'est pas nécessaire suivant l'environnement.

| Une connexion Internet de type ADSL ou supérieure. Attention, une connexion Internet ne permettant pas, par exemple, de recevoir la télévision par Internet, ne sera pas suffisante, cela engendrera des déconnexions intempestives du stagiaire et dérangera toute la classe.

| Privilégier une connexion filaire plutôt que le Wifi.

| Avoir accès au poste depuis lequel vous suivrez le cours à distance au moins 2 jours avant la formation pour effectuer les tests de connexion préalables.

| Votre numéro de téléphone portable (pour l'envoi du mot de passe d'accès aux supports de cours et pour une messagerie instantanée autre que celle intégrée à la classe virtuelle).

- | Selon la formation, une configuration spécifique de votre machine peut être attendue, merci de nous contacter.
 - | Pour les formations incluant le passage d'une certification la dernière journée, un voucher vous est fourni pour passer l'examen en ligne.
 - | Pour les formations logiciel (Adobe, Microsoft Office...), il est nécessaire d'avoir le logiciel installé sur votre machine, nous ne fournissons pas de licence ou de version test.
 - | Horaires identiques au présentiel.
-

Accessibilité

Les sessions de formation se déroulent sur des sites différents selon les villes ou les dates, merci de nous contacter pour vérifier l'accessibilité aux personnes à mobilité réduite.

Pour tout besoin spécifique (vue, audition...), veuillez nous contacter au 01 85 77 07 07.