



ORGANISME DE FORMATION AUX TECHNOLOGIES ET METIERS DE L'INFORMATIQUE

Formation Achats, maîtriser les négociations complexes

N° ACTIVITÉ : 11 92 18558 92

TÉLÉPHONE : 01 85 77 07 07

E-MAIL : inscription@hubformation.com

Cette formation vous permettra de consolider votre savoir-faire en matière de négociation achat et d'acquérir les outils nécessaires pour mener à bien des négociations complexes ou à forts enjeux. Vous découvrirez également les spécificités de la négociation en équipe.

Objectifs

- | Construire le plan de négociation et jouer sur les rapports de force
- | Anticiper les situations à risques
- | Identifier les profils et positionnements de ses interlocuteurs
- | Adapter sa tactique de communication et lever les points bloquants
- | Conduire une négociation en équipe

Public

- | acheteurs
- | négociateurs achat
- | responsables achat
- | responsables services généraux

Prérequis

- | Expérience requise en négociation achat

Programme de la formation

Comprendre les éléments clés de négociation

- | L'analyse du rapport de force.
- | La création de valeur et sa répartition.
- | La gestion des échanges.
- | Le jeu des concessions - contreparties.
- | Exercice : Comment rendre le rapport de force plus favorable ?

Consolider sa stratégie de négociation

- | Les enjeux et les risques.
- | La feuille de route.
- | La matrice de négociation.
- | Le chemin de négociation.
- | Le choix d'une stratégie de négociation.
- | Les tactiques de négociation.
- | Travaux pratiques : Construction en sous-groupes de la matrice et du plan de négociation puis mises en situation filmées.

Conduire et maîtriser les négociations complexes ou à forts enjeux

- | Définir une stratégie de négociation adaptée.
- | Les clés d'une négociation réussie.
- | Qu'est-ce qui rend une négociation difficile ?
- | Appréhender les situations de blocage.
- | Le canevas de négociation en situation de fortes tensions.
- | Travailler son comportement.
- | Travaux pratiques : Mise en situation filmée : simulation d'une négociation face à un directeur des ventes. Débriefing.

Référence	AEP
Durée	2 jours (14h)
Tarif	1 530 €HT
Repas	repas inclus

SESSIONS PROGRAMMÉES

A DISTANCE (FRA)

- du 13 au 14 juin 2024
- du 12 au 13 septembre 2024
- du 2 au 3 décembre 2024

PARIS

- du 6 au 7 juin 2024
- du 5 au 6 septembre 2024
- du 25 au 26 novembre 2024

[VOIR TOUTES LES DATES](#)

Apprendre à gérer les situations conflictuelles

- | La compréhension des causes du conflit.
- | Connaître son profil de résolution de conflit.
- | Les parades pour les négociateurs.
- | Travaux pratiques : Mise en situation filmée : simulation d'une négociation conflictuelle et débriefing.

Mieux connaître son interlocuteur et améliorer ses capacités de négociateur

- | Les apports de l'Analyse Transactionnelle.
- | Les profils de négociateurs.
- | Faire face aux comportements difficiles.
- | Travaux pratiques : Mise en situation filmée : simulation d'une négociation avec un interlocuteur difficile et débriefing.

Conduire une négociation en équipe

- | Les spécificités de la négociation en équipe.
- | Les jeux de rôles.
- | Le plan de table.
- | Jeu de rôle : Simulation d'une négociation par équipe.

Clore la négociation et préparer l'avenir

- | Faciliter le "closing" de la négociation.
- | Les leviers de la contractualisation.
- | L'engagement vers une prochaine étape.
- | Travaux pratiques : La gestion des situations difficiles.

Méthode pédagogique

Jeux de rôles filmés avec restitution collective, rédaction des clauses d'un contrat, partage d'expériences.

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.