Formation Négociation d'achats - Niveau 1

Méthode, outils et posture en négociation d'achats

N° ACTIVITÉ : 11 92 18558 92 | TÉLÉPHONE : 01 85 77 07 07 | E-MAIL : inscription@hubformation.com

Cette formation offre de solides méthodes de négociation d'achats et permet surtout d'expérimenter des techniques puissantes pour adopter la posture qui font d'un bon acheteur un excellent négociateur.

Référence	G0178
Durée	2 jours (14h)
Tarif	1 690 €HT
Repas	40 €HT(en option)

Objectifs

| Préparer et conduire l'entretien de négociation d'achats
| Acquérir et pratiquer une méthode sûre et éprouvée pour atteindre ses objectifs, notamment de réduction des coûts d'achat
| Adopter les postures des acheteurs professionnels efficients
| Être plus à l'aise face à un vendeur chevronné dans le respect de l'éthique

Public

| Acheteur, négociateur achat
| Chef de produit
| Responsable d'achats
| Assistant achats / aide acheteur expérimenté(e)

Prérequis

| Aucun

Programme de la formation

1 - Préparer sa négociation d'achat
| Cibler ses objectifs
| Organiser les points à négocier
| Évaluer le rapport de force acheteur/vendeur
| Affiner ses stratégies
| Atelier pratique : analyser les étapes de négociation et le processus achats

2 - Utiliser les outils du négociateur achats
| Le clausier
| L'argumentier achats
| La matrice objectifs et limites
| La grille de négociation
| Atelier pratique : confronter sa grille de négociation

3 - Utiliser les techniques du négociateur achats
| Le questionnement
| La reformulation
| Concessions - Contreparties
| Le compte-rendu d'entretien
| Les 7 règles d'or du négociateur achats
| Training : utiliser les techniques sur des micro cas

4 - Démarrer efficacement l'entretien
| Gérer le rapport de force
| Créer un climat propice à l'atteinte des objectifs

SESSIONS PROGRAMMÉES

A DISTANCE (FRA)

- du 17 au 18 juillet 2025
- du 25 au 26 août 2025
- du 11 au 12 septembre 2025
- du 23 au 24 octobre 2025

PARIS

- du 15 au 16 juillet 2025
- du 18 au 19 août 2025
- du 18 au 19 septembre 2025
- du 16 au 17 octobre 2025

LILLE

- du 8 au 9 septembre 2025
- du 1er au 2 décembre 2025

LYON

- du 15 au 16 septembre 2025
- du 13 au 14 octobre 2025
- du 17 au 18 novembre 2025
- du 18 au 19 décembre 2025

VOIR TOUTES LES DATES

HUB Formation - 14 avenue de l'Opéra - 75001 Paris
01 85 77 07 07 - www.hubformation.com - SIREN 525 287 785

| Manier détachement et anticipation face au vendeur
| Mises en situations : effectuer des entretiens de négociation en face à face

5 - Mener et conclure favorablement
| Écouter de manière active
| Savoir résister et concéder au bon moment
| Pratiquer l'empathie et l'assertivité
| Rester structuré et créatif
| Prendre le temps pour en gagner
| Savoir quand s'arrêter
| Ménager l'avenir avec le fournisseur
| Mises en situations : mener des entretiens avec feedbacks croisés

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.