



La négociation d'Achat

Objectif : Savoir préparer et conduire une négociation en fonction des besoins de son entreprise, du marché et des fournisseurs sélectionnés.	Personnes concernées : Acheteurs professionnels ou occasionnels. Pré requis : Aucun
PROGRAMME	PEDAGOGIE
Savoir évaluer son niveau et son style de négociation Auto - diagnostic par deux tests individuels : ✚ Quel est mon niveau de négociation ? ✚ Quel type d'acheteur suis-je ?	Le Formateur Formateur expérimenté avec une longue expérience dans le domaine des achats. Parcours pédagogique Cas concrets avec travaux en sous-groupes, exposés vivants, participation active des participants, jeux de rôle et tests. Ce stage peut être suivi par un accompagnement Coaching Individuel. Coaching d'équipe.
Savoir préparer une négociation ✚ Analyser le contexte : le marché, les produits/services, les fournisseurs ✚ Identifier ses forces, ses faiblesses et celles du fournisseur ✚ Déterminer la stratégie de négociation la plus adéquate ✚ Se fixer des objectifs précis et mesurables ✚ Bâtir l'argumentaire	Modalités d'évaluation Tests de contrôle des connaissances à l'aide de QCM.
Savoir conduire une négociation ✚ Disposer d'un outil pour identifier le profil de son interlocuteur (Analyse transactionnelle ou Process Communication) ✚ Accueillir son interlocuteur ✚ Introduire l'entretien ✚ Dérouler la négociation en utilisant les techniques de communication appropriées ❖ Questions ❖ Reformulation ❖ Ecoute active ❖ Silences ❖ Gestes et attitudes ✚ Conclure l'entretien ✚ Quelques cas particuliers : ❖ Dénouer les points de blocage et désamorcer les situations tendues ❖ Négocier à plusieurs ❖ Négocier avec un fournisseur référencé ❖ Négocier avec un nouveau fournisseur	Intra entreprise Lieu de Formation : dans la ville de votre choix. Tarif Inter entreprise par personne
Savoir analyser la négociation ✚ Analyser le résultat obtenu par rapport aux objectifs fixés Faire le compte-rendu de la négociation en interne et en externe	3 jours 1 550 € Réf : AC003

Organisme de formation PROFORMALYS – Formation Achats partout en France