

OBJECTIF GENERAL

Cette formation s'adresse aux acheteurs désireux de piloter et d'animer les réunions de négociation, de définir des objectifs, d'élaborer des stratégies de négociation en cohérence et, d'être un professionnel reconnu pour sa maîtrise des techniques de négociation face aux fournisseurs.

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Analyser les rapports de force
- Préparer sa négociation et atteindre ses objectifs
- Adopter les postures et meilleures pratiques de négociation achats
- Être à l'aise en négociation

ÉVALUATION ET SANCTION

La formation est évaluée par le biais d'une fiche d'évaluation qui porte à la fois sur les aspects organisationnel, méthodologique et pédagogique de la formation ainsi que sur la réponse aux attentes des stagiaires. La formation est également sanctionnée par une attestation individuelle de formation.

DURÉE ET MODALITÉS D'ORGANISATION

- Durée de la formation : 2 jours
- Horaires de la formation : 9h00-12h30 puis 14h00-17h30
- Lieu : présentiel ou distantiel
- Prix : sur devis

CONTENU

Les approches traditionnelles de la négociation produisent de moins en moins de résultats parce que la relation entre l'acheteur et le vendeur a évolué. Les acheteurs doivent modifier leur façon de négocier et accorder plus de temps à la préparation pour gérer des négociations complexes voire bloquées.

- Evaluer les enjeux et le contexte général
 - La politique achats de l'établissement
 - L'innovation
 - Les achats durables
- Préparer la négociation
 - Définir les objectifs de la négociation
 - Analyser les rapports de force en présence : facteurs de risque et opportunités
 - Connaître son profil de négociateur
 - Identifier les objectifs et priorités en termes de performance achats
 - Evaluer les facteurs risques et pistes de progrès
- Analyser les offres
 - Le prix, approche en coût global
 - La qualité
 - Les services associés
 - Les clauses techniques et financières du contrat
 - A stratégie de négociation
- Maîtriser les techniques de négociation
 - L'écoute, la reformulation, ..
 - La programmation neurolinguistique
 - L'argumentaire
- Conclure la négociation
 - Les conditions de réussite
 - Le compte rendu de négociation
 - Ce que l'on a pu obtenir
 - Ce que l'on n'a pas pu obtenir

Exercices pratiques, jeux de rôles, mises en situation
Réflexion sur les stratégies de négociation à mettre en place