

Durée :

2 jours (14 h.)

Les participants et leur pré-requis :

Acheteurs

Notre intervenant :

Responsable des Achats et
Responsable Qualité jusqu'en 2005.
Consultante Achat et formatrice en
Supply Chain et en assurance
Logistique Fournisseur.

L'organisation :

Lieu : A déterminer Occitanie

Dates : à déterminer

Horaires : 08h30 17h00

Coût par participant :

**670 € HT
(804 € TTC)**

**Renseignements et
inscriptions :**

Sabine ACCO

LES OBJECTIFS :

- Savoir préparer et conduire une négociation

**NOTRE CHOIX PEDAGOGIQUE ET LES MODALITES
D'EVALUATION:**

Pédagogie participative avec exercices et simulations de négociations filmés.

Remise d'un support de cours aux participants.

Evaluation qualitative et quantitative effectuée par les participants en fin de formation

LE CONTENU DE LA FORMATION :

■ **1er jour :**

- Etude du dossier de négociation, connaissance du besoin, du fournisseur et de l'environnement marché. Préparation de la stratégie de négociation et de la rencontre.

■ **2ème jour :**

- Mise en situation des stagiaires sur des études de cas filmées et commentées dans des situations de négociation acheteurs/vendeurs.

■ **L'environnement de la negociation**

- La définition de la négociation. Pourquoi négocier ?
- Les spécificités des négociations multiculturelles.

■ **S'informer pour reduire les risques**

- Analyser le contexte : définir les besoins de l'entreprise, ses marchés, ses fournisseurs, les produits/services, les sources d'information et les prix.
- Les acteurs de la négociation : personnalités, styles et profil de négociateur et variables à prendre en compte.

■ **Savoir préparer une négociation**

- Déterminer les enjeux.
- Définir ses leviers et les limites de la négociation : ce qui est négociable et ce qui ne l'est pas.
- Connaître les différents types de négociation, leurs étapes, les tactiques possibles et les scénarii.
- Identifier ses forces, ses faiblesses et celles du fournisseur.

- Définir la stratégie de négociation la plus adéquate.
- Se fixer des objectifs précis et mesurables.
- Bâtir l'argumentaire et le plan de négociation.
- Préparer les questions à poser au vendeur.
- Connaître les facteurs d'influence dans une négociation.
- Organiser l'environnement et les conditions matérielles.

■ **Savoir conduire une négociation**

- Accueillir son interlocuteur et instaurer un climat favorable à la négociation.
- Débuter et piloter la négociation.
- Les étapes de l'entretien et la gestion du temps.
- Convaincre son interlocuteur en utilisant les techniques.

■ **Les outils de communication appropriés :**

- Pratiquer une écoute active et la reformulation.
- Les techniques de questionnement.
- L'utilisation des silences, des gestes et des attitudes.
- Les outils de communication : A.T, P.N.L., assertivité.
- Savoir désamorcer les situations tendues, dénouer les points de blocage et reprendre la main.
- Savoir conclure et obtenir des engagements.

■ **Les cas particuliers :**

- Négocier à plusieurs.
- Négocier avec un fournisseur référencé.
- Négocier avec un nouveau fournisseur.
- Déjouer les stratagèmes et les principaux pièges du vendeur.

■ **Mise en situation & exercices d'application**

■ **Savoir analyser la négociation**