Négociation achats

Les négociations complexes des achats

3 jours (21h00) | ★★★★☆ 4,6/5 | DCACH-NEG2 | Évaluation qualitative de fin de stage | Formation délivrée en présentiel ou distanciel

Formations Compétences Métier › Achats › Négociation achats

Document mis à jour le 26/04/2024

Objectifs de formation

A l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- Identifier les clés d'un échange réussi lors des négociations complexes
- Analyser les éléments de communication verbale et non verbale
- Reconnaître l'impact des représentations et croyances sur les relations d'achat
- Appliquer l'intelligence émotionnelle pour améliorer les résultats des négociations
- Etablir un climat de confiance propice aux négociations réussies
- Utiliser efficacement les techniques de questionnement lors des entretiens
- Pratiquer la communication bienveillante pour favoriser des échanges constructifs
- Appliquer l'écoute active et l'empathie pour comprendre les besoins des interlocuteurs
- Adopter la bonne attitude et maîtriser la reformulation pour une meilleure compréhension
- Adapter sa communication en fonction des typologies de clients.

Modalités, méthodes et moyens pédagogiques

Formation délivrée en présentiel ou distanciel* (blended-learning, e-learning, classe virtuelle, présentiel à distance).

Le formateur alterne entre méthode** démonstrative, interrogative et active (via des travaux pratiques et/ou des mises en situation).

Variables suivant les formations, les moyens pédagogiques mis en oeuvre sont :

- Ordinateurs Mac ou PC (sauf pour certains cours de l'offre Management), connexion internet fibre, tableau blanc ou paperboard, vidéoprojecteur ou écran tactile interactif (pour le distanciel)
- Environnements de formation installés sur les postes de travail ou en ligne
- Supports de cours et exercices

En cas de formation intra sur site externe à M2i, le client s'assure et s'engage également à avoir toutes les ressources matérielles pédagogiques nécessaires (équipements informatiques...) au bon déroulement de l'action de formation visée conformément aux prérequis indiqués dans le programme de formation communiqué.

** nous consulter pour la faisabilité en distanciel*

*** ratio variable selon le cours suivi*

Prérequis

Avoir de l'expérience en tant qu'acheteur confirmé ou avoir suivi le cours DCACH-NEG "Les bases de la négociation achats".

Public concerné

Responsables achats, acheteurs expérimentés ou toute personne amenée à négocier avec un fournisseur.

Cette formation :

- Est animée par un consultant-formateur dont les compétences techniques, professionnelles et pédagogiques ont été validées par des diplômes et/ou testées et approuvées par l'éditeur et/ou par M2i Formation
- Bénéficie d'un suivi de son exécution par une feuille de présence émargée par demi-journée par les stagiaires et le formateur.

Programme

1) Avant la formation

- Questionnaire de positionnement pour identifier ses propres axes de progrès

2) Pendant la formation

Introduction

- Présentation de chacun
- Attentes et objectifs visés de chaque participant
- Présentation du cadre de la formation
- Contextualisation des objectifs et des enjeux
- Emergence des représentations des participants
- Ajustement du contenu du programme de la formation si besoin

Comprendre les clés d'un échange réussi

- Eléments de définition sur la communication, communication verbale et non verbale
- Focus sur les représentations et croyances
- L'impact des émotions dans les relations
- Focus sur l'intelligence émotionnelle
- Instaurer un climat de confiance

Apprendre quelques techniques d'entretien

- Les techniques de questionnement : comment mener efficacement un entretien
- Les astuces de la communication bienveillante
- L'écoute active et l'empathie : comment l'utiliser
- Quelques techniques : adopter la bonne attitude et maîtriser la reformulation
- Focus sur les différentes typologies de clients pour adapter sa communication

Prévenir et gérer les conflits

- La naissance d'un conflit : comprendre ce qu'il passe pour pouvoir agir et limiter les conflits
- L'importance de bien se préparer : développer la connaissance de soi et des autres
- Focus sur les valeurs : comprendre l'impact des conflits de valeurs

- L'utilisation des techniques de communication : l'apport de la communication non violente (CNV)
- L'apport de la médiation

Exemples de travaux pratiques (à titre indicatif)

- *Autodiagnostic*
- *Mises en situation : atelier collectif ou simulations basées sur des cas concrets proposés par les stagiaires*
- *Exercices d'entrainement*
- *Atelier collectif : analyse de scénarii, mise en situation*
- *Brainstorming en sous-groupe*
- *Jeux de rôle : différentes mises en situation de "crise" ou en "situation délicate"*
- *Test, vidéos et jeux ludo-pédagogiques*
- *Débriefing sur les comportements mis en oeuvre : analyse de pratique*
- *Plan d'action : rédiger son plan d'action personnalisé (PAP), objectifs et actions concrètes*

Synthèse de la session

- Réflexion sur les applications concrètes que chacun peut mettre en oeuvre dans son environnement
- Conseils personnalisés donnés par l'animateur à chaque participant
- Evaluation formative (quiz permettant de valider les compétences acquises)
- Bilan oral et évaluation à chaud

3) Après la formation : consolider et approfondir

- Pendant 3 mois après la formation, les participants bénéficient d'un suivi personnalisé asynchrone auprès du formateur par courriel
- Ils reçoivent des feedbacks et des conseils personnalisés en relation avec les sujets abordés en formation

Le contenu de ce programme peut faire l'objet d'adaptation selon les niveaux, prérequis et besoins des apprenants.

Modalités d’évaluation des acquis

- En cours de formation, par des mises en situation contextualisées évaluées
- Et, en fin de formation, par un questionnaire d'auto-évaluation

Accessibilité de la formation

Le groupe M2i s'engage pour faciliter l'accessibilité de ses formations. Les détails de l'accueil des personnes en situation de handicap sont consultables sur la page Accueil et Handicap.

Modalités et délais d’accès à la formation

Les formations M2i sont disponibles selon les modalités proposées sur la page programme. Les inscriptions sont possibles jusqu'à 48 heures ouvrées avant le début de la formation. Dans le cas d'une formation financée par le CPF, ce délai est porté à 11 jours ouvrés.