



Formations Management > Achats > Négociation achats

# La négociation achats - Niveau 2

**Référence** DCACH-NEG2

**Durée** 3 jours (21 heures)

**Certification** Aucune

**Appréciation des résultats** Évaluation qualitative de fin de stage

**Modalité et moyens pédagogique** Démonstrations – Cas pratiques – Synthèse et évaluation des acquis

## À l'issue de ce stage vous serez capable de :

- Confronter différentes approches et méthodes de négociation
- Diagnostiquer votre propre style de négociation et l'adapter lors des étapes de la négociation
- Discerner le mode de communication de votre interlocuteur afin de créer une situation favorable à la négociation
- Augmenter votre efficacité dans la négociation.

## Niveau requis

Etre un acheteur confirmé ou avoir suivi le cours DCACH-NEG "La négociation achats - Niveau 1".

## 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

### Introduction

- Présentation de chacun
- Attentes et objectifs visés de chaque participant
- Présentation de la formation

## **Les phases de l'entretien**

- Les "4 C"
  - Connaître
  - Contacter
  - Convaincre
  - Conclure
- Le compte rendu de la négociation
  - Les résultats
  - Les points forts
  - Les points à améliorer

## **Création d'un climat favorable**

- Instaurer la confiance
- Faciliter les relations personnelles
- Eviter la séduction

## **Les éléments-clés de la négociation**

- Accueil
- Equilibre et rapport de force
- La dynamique de l'entretien
- Conclusion

## **Adapter ses tactiques de négociation au profil de son interlocuteur**

- Découvrir le profil de son interlocuteur
- Contourner ses tactiques
- Démasquer les manipulations

## **Travailler sur soi et connaître le profil de l'interlocuteur avec la PNL**

- Harmoniser sa communication avec celle de son interlocuteur
- Communication verbale
- Communication non verbale

## **Désamorcer l'agressivité et gérer le conflit**

- Savoir écouter
- Gérer ses émotions
- Apprendre à s'exprimer sans agressivité

## **Mener une négociation en groupe**

- Les spécificités de la négociation en équipe
- Définir le rôle de chacun
- L'organisation de la salle
- L'occupation de l'espace

## **Exercices d'application, tests, vidéos**

### **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
- Bilan oral et évaluation à chaud