

Négociation achats

Les bases de la négociation achats

3 jours (21h00) | ★★★★★ 4,6/5 | DCACH-NEG | Évaluation qualitative de fin de stage |
Formation délivrée en présentiel ou distanciel ⁽¹⁾

Formations Management > Achats > Négociation achats



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

- Confronter différentes approches et méthodes de négociation
- Préparer de façon utile chaque négociation et en comprendre l'importance
- 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.

Niveau requis

Cette formation ne nécessite pas de prérequis.

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 émarginée par demi-journée par les stagiaires et le formateur.

(1) Modalité et moyens pédagogique :

Formation délivrée en présentiel ou distanciel * (e-learning, classe virtuelle, présentiel à distance). Le formateur alterne entre méthodes ** démonstrative, interrogative et active (via des travaux pratiques et/ou des mises en situation). La validation des acquis peut se faire via des études de cas, des quiz et/ou une certification.

Les moyens pédagogiques mis en oeuvre (variables suivant les formations) sont : ordinateurs Mac ou PC (sauf pour les 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.

* Nous consulter pour la faisabilité en distanciel. ** Ratio variable selon le cours suivi.

Programme

Introduction

- Présentation de chacun
- Attentes et objectifs visés de chaque participant
- Etat des lieux des connaissances de chacun
- Présentation de la formation

La place des achats dans l'entreprise

- La mission des achats
- Les enjeux
- Le processus achat
- Le contrat
- Les approvisionnement

Se connaître et communiquer

- Principes de communication
- Evaluer son "propre style" / son attitude en situation de négociation

Connaître les techniques de "l'adversaire" et se les approprier

- Revue et analyse des techniques des commerciaux
- Identifier son style de négociation

Le périmètre de la négociation

- Le prix vs le coût – Approche TCO
- Coût - Qualité - Délai
- Le service
- Les engagements

Préparer sa négociation

- Evaluer le rapport de force
- Analyser les offres
- Définir ses objectifs et sa stratégie
- Les outils pour bien préparer sa négociation

Négocier

- Savoir-être
- Mener l'entretien
- Fixer le cadre de la négociation
- L'écoute / les relances / les silences / reformulation
- Répondre aux objections
- Le climat de la négociation
- Evaluer son interlocuteur
- Relever les phases sensibles – Eviter la rupture
- Les pièges à éviter

Conclure la négociation

- La rédaction d'un compte-rendu de négociation
- Les points importants à noter
- Ce que l'on a obtenu
- Ce que l'on n'a pas obtenu et pourquoi ?

Exemples de travaux pratiques (à titre indicatif)

- Atelier jeu de rôle : mise en situation de négociation
- Atelier : adapter sa stratégie de négociation
- Supposer les objectifs de la partie adverse

Synthèse de la session

- Réflexion sur les applications concrètes que chacun peut mettre en oeuvre dans son environnement
- Conseils personnalisés donnés par l'animateur
- Bilan oral et évaluation à chaud

Modalités d'évaluation des acquis

L'évaluation des acquis se fait :

- En cours de formation, par des mises en situation contextualisées évaluées
- Et, en fin de formation, par un questionnaire d'auto-évaluation ou une certification (M2i ou éditeur)