

Négociation achats

Négociation : de fournisseur à partenaire

2 jours (14h00) | ★★★★★ 4,6/5 | DCACH-FOURPAR | 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 :

- Préparer de manière adaptée vos négociations complexes
- Gérer des litiges fournisseurs
- Assurer une médiation entre les parties prenantes.

Niveau requis

Connaître les fondamentaux de la négociation.

Public concerné

Responsables achats, acheteurs expérimentés ou toute personne amenée à négocier avec des fournisseurs, notamment sur des sujets stratégiques ou complexes.

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

- Perception du sujet par les participants
- Enjeux et sens de la formation
- Attentes et objectifs visés de chaque participant
- Atelier d'échange sur le thème

Les situations complexes

- Monopole, dépendance, innovation, internationale, volume de données, clients internes...

Evaluation de la situation initiale

- Analyse de la situation
- Evaluation du rapport de force
- Identification des opportunités / menaces
- Les outils pour bien préparer sa négociation

Le périmètre de la négociation

- L'approche coût complet
- Coût – Qualité – Délai – Service – Savoir-faire
- Savoir identifier les éléments négociables selon les situations

Recherche d'information

- Rechercher les sources d'informations disponibles
- Exploiter ces informations
- Cartographier les rôles et prérogatives des différents interlocuteurs

Stratégie

- Définition ses objectifs
- Elaboration de la stratégie
- Estimer les objectifs et la stratégie de la partie adverses

Transparence

- Rapport à la notion de transparence pendant toute la durée de la relation entre les parties

Manipulation

- Connaître et repérer les techniques
- S'en prémunir

La négociation

- Début et fin du processus
- Les espaces de négociations
- Le positionnement de l'acheteur
- Rappel des principes et des principales techniques et outils dans des contextes complexes
- Les pièges à éviter

L'accord

- Aboutir à un accord
- Compromis, concession, donnant-donnant, win-win...
- Formalisation de l'accord
- Suivi

Mettre en place un partenariat

- Définition
- Attentes des parties
- Construire le partenariat
- Pérenniser la relation
- Engagements des parties (échange d'information, SLA...)

Retour d'expérience

- Amélioration continue de sa gestion des négociations
- Evaluation des résultats des négociation
- Identification des points d'améliorations et des clés de succès

Exemple de travaux pratiques

- *Jeux de rôles et mise en situation*

Synthèse de la session

- Réflexion sur les applications concrètes que chacun peut mettre en oeuvre dans son environnement
- Evaluation formative (quiz) permettant de valider les compétences acquises
- 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)