



# Réussir ses négociations d'achats

Domaine : Achats / Ventes

Réf. : 2055AV

## PUBLIC CONCERNÉ

Toute personne quelque soit son activité professionnelle amenée à négocier des achats  
L accessibilité à la formation pour les personnes en situation de handicap est étudiée en amont selon les informations fournies.

## DURÉE ET DATES

**-Durée :**

2 jours soit 14 heures

**-Délai d'accès :**

Réponse par mail dans les 72h.  
En inter : inscription à la prochaine session suivant le nombre de places disponibles.  
En intra et en individuel : en fonction du planning déterminé par le client.

**-Dates des inter-entreprises :**

Nous contacter

**.En Intra ou Individuel :**

Nous contacter

## FORMULES ET TARIFS

**En inter-entreprises :**

586€ HT / Jour / personne

**En intra-entreprises :**

1164€ HT / Jour / groupe

Groupe de 2 à 4 pers.

1479€ HT / Jour / groupe

Groupe de 5 à 10 pers.

**En cours particulier :**

Nous consulter

## MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Présentiel, Distanciel.

## OBJECTIFS DE LA FORMATION

Optimiser ses outils et ses compétences afin de mieux négocier ses achats, mettre en place un suivi des fournisseurs.

## PRÉ-REQUIS

Aucun

## MOYENS PÉDAGOGIQUES ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

**Moyens pédagogiques :** Alternance entre théorie et exercices pratiques. Un support de cours adapté remis à chaque participant. Salle de cours équipée / connexion internet / matériels de projection / Tableaux / Paper Board.

**Modalités d'évaluation :** Evaluation au fur et à mesure des exercices pratiques / Questionnaire de satisfaction / Attestation de stage / Evaluation sommative par le formateur sur 5 questions.

**Formation en présentiel :** A l'aide de l'application EDUSIGN, les stagiaires ont un accès afin d'émarger pendant la formation et de répondre à une opinion qualité lors de la fin de la formation.

**Formation en distanciel :** A l'aide d'un logiciel, les stagiaires interagissent entre eux et avec le formateur / Accès à l'environnement d'apprentissage (supports,...) et aux preuves de suivi (émargements, évaluation, opinion qualité...) via la plateforme Edusign / Convocation avec lien de connexion.

## CONTENU ET MÉTHODES MOBILISÉES

Un ou plusieurs tests de personnalité sont transmis en amont de la formation via un lien internet.

### VOTRE POSITION DE NEGOCIATEUR EN TANT QU'ACHETEUR

- Un test de votre profil de négociateur sera fait en amont de la formation
- Auto-analyse de mes pratiques

### LE PROCESSUS ACHAT

- Mettre en place votre posture d'acheteur dans une stratégie de gagnant gagnant
- Prévoir, anticiper, agir
- Prospector les fournisseurs
- Reformuler les accords pour bien valider " **LE CONTEXTE DE LA NEGOCIATION** "
- Etre capable d'identifier et d'évaluer les forces et faiblesses des fournisseurs
- Le produit, le marché, la concurrence
- Les cahiers des charges technique et fonctionnel
- La consultation des fournisseurs
- la comparaison des offres
- Les risques et clauses préventives

### LES DIFFERENTS TYPES DE NEGOCIATION, LES INTERETS EN JEU

- Les facteurs clés de la négociation
- Les différents comportements des vendeurs
- Les questions complémentaires à poser au vendeur

### COMMENT PREPARER LA NEGOCIATION ?

- Construire son argumentaire
  - > Comment faire preuve de conviction ?
  - > Travailler l'écoute active
- Arguments de l'acheteur
  - > Comment traiter les objections du vendeur, vos parades
  - > Le montage du dossier de négociation
- Connaître votre propre style en tant que négociateur

### COMMENT CONDUIRE L'ENTRETIEN DE NEGOCIATION AVEC LE VENDEUR ?

- L'importance de la phase de contacts
- Repérer les blocages, les concessions, comment le vendeur vous questionne-t-il ?
- Quelles sont ses techniques de vente ?
- S'assurer que vous pilotez l'entretien et non l'inverse

- Gérer les situations conflictuelles
  - > Comprendre le conflit
  - > Résister à l'attitude conflictuelle de votre interlocuteur
  - > Etre précis dans son langage
- Réagir de manière adaptée pour s'affirmer dans l'entretien

#### EVALUER VOTRE NEGOCIATION

- Ecart par rapport à vos objectifs
- Analyse des éléments concédés
- Le compte rendu de la négociation
- Le suivi des engagements des deux parties

Fiche mise à jour le 23/08/2024

#### NOS CERTIFICATIONS

