

Stage pratique de 2 jour(s)
Réf : AEN

Participants

Acheteurs, négociateurs achat ou d'affaires, responsables d'achat, services généraux.

Pré-requis

Aucune connaissance particulière.

Prix 2019 : 1420€ HT

Dates des sessions

AIX

28 fév. 2020, 02 juil. 2020
24 sep. 2020

ANGERS

17 fév. 2020, 22 juin 2020
14 sep. 2020

BORDEAUX

19 nov. 2019, 20 fév. 2020
25 juin 2020, 17 sep. 2020

BRUXELLES

13 fév. 2020, 18 juin 2020
10 sep. 2020

DIJON

10 fév. 2020, 15 juin 2020
07 sep. 2020

GENEVE

23 avr. 2020, 18 juin 2020
10 sep. 2020

GRENOBLE

17 fév. 2020, 22 juin 2020
14 sep. 2020

LILLE

13 fév. 2020, 18 juin 2020
10 sep. 2020

LIMOGES

20 fév. 2020, 25 juin 2020
17 sep. 2020

LUXEMBOURG

23 avr. 2020, 18 juin 2020
10 sep. 2020

LYON

10 fév. 2020, 15 juin 2020
07 sep. 2020

MONTPELLIER

10 fév. 2020, 15 juin 2020
07 sep. 2020

NANCY

20 fév. 2020, 25 juin 2020
17 sep. 2020

NANTES

17 fév. 2020, 22 juin 2020
14 sep. 2020

NIORT

17 fév. 2020, 22 juin 2020
14 sep. 2020

ORLEANS

13 fév. 2020, 18 juin 2020
10 sep. 2020

PARIS

19 déc. 2019, 20 fév. 2020
23 avr. 2020, 18 juin 2020
10 sep. 2020

REIMS

13 fév. 2020, 18 juin 2020

Mieux négocier ses achats

La négociation est une phase cruciale dans le processus achat que gère l'acheteur. Comment bien préparer la négociation, mieux cerner son fournisseur et son offre, identifier les leviers de négociation, définir des objectifs et une stratégie en cohérence avec ceux de l'entreprise ? Fin dosage de technicité et de communication pour aboutir à une négociation achat réussie. Cette formation vous propose d'en acquérir les bonnes pratiques.

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

Préparer et organiser ses négociations achats
Maîtriser les étapes et techniques de négociation
Optimiser ses comportements de négociateur
Conclure une négociation et formaliser un accord

- 1) Situer la négociation dans le processus achat
- 2) Les fondamentaux de la négociation d'achat
- 3) Connaître son style de communication et son positionnement
- 4) Préparer efficacement la négociation
- 5) Conduire et maîtriser l'entretien de négociation
- 6) Savoir conclure une négociation

1) Situer la négociation dans le processus achat

- Décrire le processus achat et ses composantes.
- Identifier, définir et exprimer le besoin.
- Formaliser un cahier des charges technique et/ou fonctionnel.
- Organiser la consultation des fournisseurs.
- Maîtriser les leviers de la négociation et la contractualisation.
- Analyser l'achat à effectuer.
- Connaître les principaux risques et contraintes liés à un marché.
- Analyser le marché : le marché fournisseur est-il concurrentiel ou pas ? Quel est le rapport de force Achat/ Vente ?
- Choisir sa stratégie d'achat et ses leviers d'action : achats simples, achats complexes.

Travaux pratiques

En sous-groupes, répertorier les composantes du processus d'achat sous forme de carte mentale. Retours d'expériences.

2) Les fondamentaux de la négociation d'achat

- Qu'est-ce qu'une négociation ? Pourquoi un acheteur doit-il y recourir ?
- Que signifie une entrée en négociation pour un vendeur ?
- Les trois temps de la négociation : préparation, discussion, conclusion.
- Les différents acteurs et leurs relations : acteurs du processus, pouvoir de décision, pouvoir d'influence.
- Les besoins d'achats et les objectifs pour chaque négociation avec chacun des fournisseurs.
- Les deux types de stratégies : stratégie d'attente, stratégie d'attaque.
- Les tactiques de négociation : le leurre, les trois pivots, l'argument "repoussoir", les quatre marches.
- Les règles d'or de la négociation d'achat.

Travaux pratiques

Jeux de rôles sur les trois temps de la négociation. Débriefing collectif.

3) Connaître son style de communication et son positionnement

- Analyser les typologies de négociateurs : le comportement naturel, le bon comportement et les forces du négociateur.
- Identifier son propre style.
- Echanger de façon constructive en négociation : temps de parole, argumentation, écoute active et reformulation.
- Développer des comportements assertifs en négociation.

Travaux pratiques

Autodiagnostic de son profil et de celui de son interlocuteur. Entraînement aux techniques d'assertivité.

4) Préparer efficacement la négociation

- Analyser les enjeux : performance, relationnel, image.
- Déterminer les points à négocier.
- Définir et hiérarchiser ses objectifs.
- Etablir une "feuille de route".
- Préparer son argumentaire et la parade aux objections.
- Définir le chemin de négociation et l'ordre des clauses à négocier.
- Préparer les autres facteurs d'influence : équipe, contexte, environnement.
- Connaître les spécificités de négociations difficiles.

10 sep. 2020

RENNES

28 fév. 2020, 02 juil. 2020
24 sep. 2020

ROUEN

13 fév. 2020, 18 juin 2020
10 sep. 2020

SOPHIA-ANTIPOLIS

17 fév. 2020, 22 juin 2020
14 sep. 2020

STRASBOURG

28 fév. 2020, 02 juil. 2020
24 sep. 2020

TOULON

28 fév. 2020, 02 juil. 2020
24 sep. 2020

TOULOUSE

20 fév. 2020, 25 juin 2020
17 sep. 2020

TOURS

20 fév. 2020, 25 juin 2020
17 sep. 2020

Modalités d'évaluation

L'évaluation des acquis se fait tout au long de la session au travers des multiples exercices à réaliser (50 à 70% du temps).

Compétences du formateur

Les experts qui animent la formation sont des spécialistes des matières abordées. Ils ont été validés par nos équipes pédagogiques tant sur le plan des connaissances métiers que sur celui de la pédagogie, et ce pour chaque cours qu'ils enseignent. Ils ont au minimum cinq à dix années d'expérience dans leur domaine et occupent ou ont occupé des postes à responsabilité en entreprise.

Moyens pédagogiques et techniques

- Les moyens pédagogiques et les méthodes d'enseignement utilisés sont principalement : aides audiovisuelles, documentation et support de cours, exercices pratiques d'application et corrigés des exercices pour les stages pratiques, études de cas ou présentation de cas réels pour les séminaires de formation.
- A l'issue de chaque stage ou séminaire, ORSYS fournit aux participants un questionnaire d'évaluation du cours qui

Travaux pratiques

A partir d'un cas donné, les participants déterminent le cadre de la négociation et préparent leurs arguments.

5) Conduire et maîtriser l'entretien de négociation

- Faire un diagnostic de la situation : "en quoi suis-je performant ?"
- Etre ouvert à l'autre pour anticiper ses réactions : questionner et reformuler.
- Développer l'écoute active et l'assertivité.
- Formuler des objections quand on est acheteur.
- Répondre aux objections de son interlocuteur.
- Savoir traiter les blocages et impasses.

Travaux pratiques

Simulations d'entretiens sur des situations variées : achat de fournitures, de prestations, de services...

6) Savoir conclure une négociation

- Identifier le moment opportun pour conclure.
- Savoir formaliser pour obtenir l'accord : les différents modes de conclusion.
- S'engager conjointement vers une prochaine étape.

Travaux pratiques

Simulations d'entretiens sur des situations variées. Entraînement à la formalisation de l'accord.

est ensuite analysé par nos équipes pédagogiques.

- Une feuille d'émargement par demi-journée de présence est fournie en fin de formation ainsi qu'une attestation de fin de formation si le stagiaire a bien assisté à la totalité de la session.