

Stage pratique de 2 jour(s)
Réf : AEP

Participants

Acheteurs , négociateurs
achat, responsables achat,
responsables services
généraux.

Pré-requis

Expérience requise en
négociation achat.

Dates des sessions

PARIS

21 fév. 2019, 23 mai 2019
26 sep. 2019

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
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

Achats, maîtriser les négociations complexes

Cette formation vous permettra de consolider votre savoir-faire en matière de négociation achat et d'acquérir les outils nécessaires pour mener à bien des négociations complexes ou à forts enjeux. Vous découvrirez également les spécificités de la négociation en équipe.

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

Construire le plan de négociation et jouer sur les rapports de force
Anticiper les situations à risques
Identifier les profils et positionnements de ses interlocuteurs
Adapter sa tactique de communication et lever les points bloquants
Conduire une négociation en équipe

- 1) [Comprendre les éléments clés de négociation](#)
- 2) [Consolider sa stratégie de négociation](#)
- 3) [Conduire et maîtriser les négociations complexes ou à forts enjeux](#)
- 4) [Apprendre à gérer les situations conflictuelles](#)
- 5) [Mieux connaître son interlocuteur et améliorer ses capacités de négociateur](#)
- 6) [Conduire une négociation en équipe](#)
- 7) [Clôre la négociation et préparer l'avenir](#)

Travaux pratiques

Jeux de rôles filmés avec restitution collective, rédaction des clauses d'un contrat, partage d'expériences.

1) Comprendre les éléments clés de négociation

- L'analyse du rapport de force.
- La création de valeur et sa répartition.
- La gestion des échanges.
- Le jeu des concessions - contreparties.

Exercice

Comment rendre le rapport de force plus favorable ?

2) Consolider sa stratégie de négociation

- Les enjeux et les risques.
- La feuille de route.
- La matrice de négociation.
- Le chemin de négociation.
- Le choix d'une stratégie de négociation.
- Les tactiques de négociation.

Travaux pratiques

Construction en sous-groupes de la matrice et du plan de négociation puis mises en situation filmées.

3) Conduire et maîtriser les négociations complexes ou à forts enjeux

- Définir une stratégie de négociation adaptée.
- Les clés d'une négociation réussie.
- Qu'est-ce qui rend une négociation difficile ?
- Appréhender les situations de blocage.
- Le canevas de négociation en situation de fortes tensions.
- Travailler son comportement.

Travaux pratiques

Mise en situation filmée : simulation d'une négociation face à un directeur des ventes. Débriefing.

4) Apprendre à gérer les situations conflictuelles

- La compréhension des causes du conflit.
- Connaître son profil de résolution de conflit.
- Les parades pour les négociateurs.

Travaux pratiques

Mise en situation filmée : simulation d'une négociation conflictuelle et débriefing.

5) Mieux connaître son interlocuteur et améliorer ses capacités de négociateur

- Les apports de l'Analyse Transactionnelle.
- Les profils de négociateurs.
- Faire face aux comportements difficiles.

Travaux pratiques

Mise en situation filmée : simulation d'une négociation avec un interlocuteur difficile et débriefing.

de formation si le stagiaire a bien assisté à la totalité de la session.

6) Conduire une négociation en équipe

- Les spécificités de la négociation en équipe.
- Les jeux de rôles.
- Le plan de table.

Jeu de rôle

Simulation d'une négociation par équipe.

7) Clore la négociation et préparer l'avenir

- Faciliter le "closing" de la négociation.
- Les leviers de la contractualisation.
- L'engagement vers une prochaine étape.

Travaux pratiques

La gestion des situations difficiles.