

Formation : Négociation Achats : maîtriser les techniques et les dimensions comportementales

De l'analyse de ses mécanismes cognitifs (Fresque du Facteur Humain) à la conduite structurée de l'entretien de négociation
Formation pratique - 2j - 14h00 - Réf. AFH

NEW

Cette formation s'adresse à des acheteurs, déjà expérimentés, qui souhaitent analyser et faire évoluer leurs comportements pour rendre leurs négociations plus efficaces. Comment discerner ses mécanismes de perception et ses réactions conscientes ou inconscientes qui peuvent affecter le cours d'une négociation et faire perdre de la valeur ? Quels leviers activer, pour renforcer sa capacité d'action dans la négociation, sécuriser ses arbitrages et contrecarrer des techniques d'influence ? L'atelier de « La fresque du facteur humain » est un excellent vecteur pour découvrir le fonctionnement de notre dispositif cognitif, prendre conscience des impacts et identifier les bons leviers pour passer à l'action. La grille de cet atelier collectif est utilisée et appliquée à chaque atelier de négociation proposé : de la préparation, à la table de négociation jusqu'au REX.

Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le participant sera en mesure de :

- ✓ Identifier les facteurs humains qui gouvernent ses comportements de négociateur
- ✓ Appliquer des outils structurés de préparation en neutralisant ses propres biais
- ✓ Analyser les réactions de son interlocuteur en entretien de négociation et réguler ses émotions
- ✓ Évaluer les tactiques d'influence qui exploitent les biais cognitifs et opposer la contre-tactique adaptée
- ✓ Construire un plan d'action individuel de changement de comportement, fondé sur les leviers identifiés lors de la fresque

Public concerné

Acheteurs, négociateurs achat ou d'affaires, responsables achats, chefs de projets impliqués dans les achats

PARTICIPANTS

Acheteurs, négociateurs achat ou d'affaires, responsables achats, chefs de projets impliqués dans les achats

PRÉREQUIS

Expérience requise en négociation achat

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.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Le formateur évalue la progression pédagogique du participant tout au long de la formation au moyen de QCM, mises en situation, travaux pratiques...

Le participant complète également un test de positionnement en amont et en aval pour valider les compétences acquises.

Prérequis

Expérience requise en négociation achat

Méthodes et moyens pédagogiques

Atelier collaboratif de 3 heures animé par un intervenant facilitateur certifié fresque du facteur humain et professionnel des achats La fresque construit, à partir des perceptions croisées des participants, une représentation collective des facteurs qui gouvernent nos comportements — émotions, biais cognitifs, croyances et appartenance sociale, attention, mémoire, langage, motivations, habitudes — et identifie les leviers pour développer la capacité d'agir en situation de négociation.

Méthodes pédagogiques

Atelier collectif de la fresque du facteur humain. Mises en situation sur cas fil rouge de négociation, observées avec grilles de débriefing. Feuille de route. Boîte à outils de livrables

Modalités d'évaluation

Le formateur évalue la progression pédagogique du participant tout au long de la formation au moyen de QCM, mises en situation, travaux pratiques...

Le participant complète également un test de positionnement en amont et en aval pour valider les compétences acquises.

Programme de la formation

1 Atelier : Fresque du Facteur Humain

- Nommer ses émotions en situation de négociation vécues
- Comprendre les biais cognitifs en jeu
- Identifier les leviers pour renforcer sa capacité d'action

Atelier

Construction collective de la fresque : la production est utilisée par les participants comme grille de lecture pour toute la formation. Tour de fresque commenté : chacun repère le facteur qui le concerne le plus et l'illustre par une situation vécue.

2 Identifier les biais cognitifs à la table de négociation

- Repérer les effets concrets des biais : aversion à la perte, excès de confiance, biais de confirmation...
- Analyser les tactiques vendeurs d'exploitation de ces biais
- Evaluer les parades actionnables

Exercice

A partir de mini-jeux de rôles issus de verbatim de négociation et de l'utilisation de la fresque, identifier les biais cachés et identifier une parade.

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 formations pratiques, études de cas ou présentation de cas réels pour les séminaires de formation.
- À l'issue de chaque formation 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 de formation si le participant a bien assisté à la totalité de la session.

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

L'inscription doit être finalisée 24 heures avant le début de la formation.

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES HANDICAPÉES

Pour toute question ou besoin relatif à l'accessibilité, vous pouvez joindre notre équipe PSH par e-mail à l'adresse psh-accueil@orsys.fr.

3 Préparer sa négociation en neutralisant ses biais

- Analyser le rapport de force
- Cartographier sa ZOPA/ BATNA
- Construire sa matrice d'objectifs
- Hiérarchiser et planifier les concessions et leurs contreparties
- Evaluer sa préparation au crible des biais : ancrage, surestimation

Atelier

Préparation complète d'un cas de négociation en sous-groupes, suivie d'une revue croisée « chasse aux biais » entre équipes.

4 Conduire l'entretien avec le facteur humain

- Construire son argumentaire avec l'approche SIMAC
- Structurer ses parades et réponses à objections
- Définir son chemin de négociation
- Utiliser le modèle SCARF pour anticiper les réactions de son interlocuteur

Atelier

Atelier 1 : revue finale de préparation en équipe (check-list « prêt à négocier ») et répétition du pitch d'ouverture. Atelier 2 : simulations par équipe de négociation en face à face à partir des cas préparés. Débriefing structuré en deux temps : technique (respect de la feuille de route) puis facteur humain (fresque et grille SCARF).

5 Tenir la table de négociation

- Appliquer la règle d'or des concessions : contrepartie, paliers, verrouillage
- Traiter les objections avec méthode
- Evaluer et contrer les tactiques d'exploitation des biais

Atelier

Mise en situation flash : Nommer la tactique à l'œuvre, contrer par une parade adaptée, recadrer sur des critères objectifs, suspendre.

6 Intégrer le facteur humain aux négociations à distance

- Adapter sa préparation et sa conduite de négociation : cadrage, reformulation écrite, traçabilité
- Structurer ses e-mails de négociation

Atelier

Réécriture en binômes d'un e-mail de négociation piégé (concessions implicites, ancrage subi) à partir de la grille des biais.

7 Conclure, formaliser et capitaliser

- Identifier le moment opportun et formaliser l'accord : relevé de décisions, engagements réciproques, prochaine étape
- Débriefing la négociation avec une grille REX
- Construire son plan de changement individuel

Atelier

Atelier 1 : Rédiger le relevé de décisions du cas négocié en atelier. Auto-évaluation individuelle avec la grille REX. Atelier 2 : Formaliser un plan de changement de comportement en trois engagements à partir de la Fresque, avec échéances et indicateurs personnels. Partage en binôme de soutien.

Ce programme est une création originale, conçu par les équipes pédagogiques d'ORSYS Formation. Toute reproduction, représentation, adaptation ou exploitation, totale ou partielle, sans autorisation préalable écrite d'ORSYS, est strictement interdite. ORSYS se réserve le droit d'engager toute action nécessaire à la protection de ses droits de propriété intellectuelle.