

Formation : Situations de crise et négociation achat

Ce qu'il faut savoir pour gérer au mieux les conflits
Formation pratique - 1j - 07h - Réf. CSY
Prix : 820 € H.T.

La pandémie de la COVID-19 a induit de nombreuses situations de crises et de conflits dans la relation fournisseurs, révélant l'importance d'être préparé à leur gestion. Cette formation-atelier vous propose des clefs pour vous adapter à toute situation de crise et préserver vos objectifs de performance.

Objectifs pédagogiques

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

- ✓ Analyser le contexte et comprendre les motivations et les intérêts des parties
- ✓ Connaître les trois voies de résolution du conflit : la loi, la négociation, la médiation
- ✓ Savoir adapter sa stratégie et préparer une négociation de crise

Public concerné

Acheteurs, responsables achats.

Prérequis

Être en situation de négociation achats.

Vérifiez que vous avez les prérequis nécessaires pour profiter pleinement de cette formation en faisant [ce test](#).

Méthodes et moyens pédagogiques

Travaux pratiques

Chaque séquence alterne quiz, réflexion individuelle ou collective, mise en pratique en sous-groupe, débriefe et échanges de pratiques.

Méthodes pédagogiques

Méthodes pédagogiques actives et participatives. Alternance de théorie et de pratique avec application au contexte et expériences des participants.

PARTICIPANTS

Acheteurs, responsables achats.

PRÉREQUIS

Être en situation de négociation achats.

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.

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 Contrat et nouveau contexte lié à la situation de crise

- Identifier les nouveaux besoins de l'acheteur, ses intérêts.
- Comprendre les motivations et les intérêts du fournisseur ou du prestataire.
- Repérer les émotions générées.

Mise en situation

Quiz sur les émotions et les motivations. Travail individuel : chaque participant analyse son contexte. Échanges en sous-groupes sur la base de leurs analyses avec le feedback de l'intervenant. Retour en grand groupe : débriefing collectif. Partage d'une grille d'analyse multicritères.

2 La loi et les mécanismes juridiques invoqués en cas de crise

- Comprendre pourquoi il n'est pas vraiment possible d'invoquer la force majeure.
- Connaître le mécanisme de la suspension judiciaire du contrat.
- S'appuyer sur l'imprévision.
- Revoir les clauses contractuelles des contrats.

Exercice

Quiz sur les réponses légales à apporter aux principales demandes de modification ou d'arrêt de contrat. En sous-groupe, les participants analysent les clauses de leurs contrats. Retour en grand groupe : débriefing collectif. Partage d'une check-list d'actions à mettre en place.

3 Adapter sa stratégie à la situation : préparer la négociation

- Identifier un objectif commun et le faire accepter.
- Gérer les rapports de force.
- Se préparer à négocier en situation de fortes tensions.
- Renforcer son pouvoir personnel pour développer la confiance.
- Apprendre à gérer les émotions.

Mise en situation

Quiz sur les bonnes pratiques et les outils de la négociation conflictuelle. En sous-groupe, les participants préparent une négociation achat à partir d'une matrice de préparation à la négociation conflictuelle. Retour en grand groupe : débriefing collectif des préparations.

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.

4 Recourir à la médiation

- L'apport de la médiation en situation de conflit.
- La médiation interne.
- Faire appel au médiateur des entreprises.

Exercice

Quiz sur la médiation. En sous-groupe, les participants proposeront un plan d'action pour développer le recours à la médiation interne puis externe dans leur organisation. Retour en grand groupe : débriefing collectif et partage des bonnes pratiques labellisées RFAR.