

Formation
Capforma



Négocier les achats de manière efficace

Marketing - Vente

🕒 DURÉE

21 heures soit 3 jours

💰 TARIFS

Inter entreprises : 735€ net de TVA
Intra entreprises : nous contacter

👤 PUBLIC ET PRÉ-REQUIS

Pas de pré-requis

Partenaires



Objectifs

- Préparer efficacement une négociation, mieux communiquer et cerner les motivations de ses interlocuteurs.
- Résoudre les situations de blocage et de conflit en cours de négociation.
- Accomplir une négociation en situation de forts enjeux.

Programme

- Les caractéristiques de la négociation.

Comprendre les enjeux de la négociation.
 Négociations externes et négociations internes.
 Les composantes du rapport de force acheteur / vendeur.
 Le comportement de l'acheteur et du vendeur.
 Préparer et fixer ses objectifs.
 Les relations avec les fournisseurs.

La préparation de la négociation et choix de la tactique.

Les étapes de la préparation.
 Préparer en tenant compte des enjeux de la partie adverse.
 Le tableau de comparaison des offres.
 Le logigramme de la préparation.
 Le choix d'une tactique adaptée à votre personnalité.
 Les différentes clauses à négocier et les objectifs associés : coût global, qualité, délai, conditions de paiement, aspects environnementaux....

L'entretien de négociation.

Les 5 étapes de l'entretien de négociation.
 L'approche de la personnalité de son interlocuteur.
 La structure de l'entretien.
 Le questionnement (l'entonnoir).
 L'argumentation et contre argumentation.
 La mise en application de la tactique.
 La conclusion.
 Le bilan de la négociation par rapport aux objectifs fixés.

???????

Savoir se situer en matière de négociation d'achats.

Les réussites
 Les difficultés

La négociation en situation complexe ou à fort enjeu.

La détermination des enjeux et évaluation des pouvoirs.???????
 Les relations entre les acteurs de la négociation.
 Les compétences du négociateur (maîtrise des attitudes, flexibilité, gestion de la pression).

???????Approfondissement sur les différentes techniques, tactiques et stratégies de la négociation.

La gestion de situations conflictuelles et de blocage.

Comprendre les causes.
 Mesurer les risques.
 Méthodologie de gestion du conflit en fonction des différentes situations.

Moyens et méthodes pédagogiques

- Apports théoriques, cas pratiques
- Démarches déductives et inductives
- Mises en situations
- Individualisation de la formation

Evaluation

- Évaluations modulaires
- Attestation de formation