



Réussir ses négociations d'achat

Durée de la formation :
3 jours (21h)

 **Horaires de formation**
08h45 - 12h30 / 13h45 - 17h00

 **Pré-requis**
Acheteur, Négociateurs d'achats ou d'affaires, Responsable d'achats, Assistant(e) achat.

 **Public visé**

 **Objectifs et compétences visées**
Préparer et conduire l'entretien de négociation d'achats Mieux défendre les intérêts de votre entreprise Être plus à l'aise face à un vendeur chevronné

 **Organisation**
Formation animée en présentiel. Groupe de 3 à 8 personnes. Emargement signée par ½ journée par les stagiaires et le formateur. A l'issue du stage les apprenants renseignent un questionnaire d'évaluation à chaud qui est ensuite analysé par nos équipes.

 **Le formateur**
La prestation est animée par un consultant formateur dont les compétences techniques, professionnelles et pédagogiques ont été validées par Atout Majeur.

 **Moyens techniques et pédagogiques**
Alternance entre théorie et pratique. Mise à disposition d'une salle équipée. Support de cours.

 **Validation des acquis et attestation**
Les exercices réalisés permettent de mesurer le degré de compréhension et d'acquisition des compétences visées. Une attestation de formation comportant les résultats de l'évaluation des acquis est délivrée en fin de formation.

Module 1 : Définition, Analyse, Prise de recul

Qu'est-ce que la négociation ?
Ses composantes
Les différents types de négociation
Les différentes phases d'une négociation.
Quel est le contexte ?
Savoir l'analyser pour cerner précisément les enjeux, les opportunités à saisir, les risques, les zones de pouvoir ...
Le chef de produit et la négociation d'achat :
Le positionnement de la fonction marketing dans l'acte d'achat
Points de capitalisation
Zones de fragilité
Connaître les produits, le marché, les prix, le panel des Fournisseurs ...

Module 2 : Préparer, Anticiper, Structurer

Clarifier et hiérarchiser ses objectifs
Définir ses seuils mini et maxi
Identifier ses zones de compromis
Constituer son dossier
Anticiper les réactions
Bâtir une stratégie
Imaginer les réactions du vendeur au regard de cette dernière
Prévoir des argumentaires en réponse
Structurer
Formaliser des outils de négociation : clausiers, argumentaires, grilles de négociation, liste de questions
Adopter une méthode de déroulement d'entretien d'achat et la perfectionner au fil du temps

Module 3 : Se préparer et dérouler la négociation d'achat efficacement

Personnalité et comportement
Approche psychologique de la relation avec le vendeur, connaître sa personnalité et cerner celle du vendeur
Rôle des émotions et de l'affect : être objectif et le rester avant, pendant et après la négociation.
Développer l'assertivité nécessaire pour parvenir à ses fins
Fondamentaux de la communication
Connaître les techniques de communication utiles en négociation : écoute active, regard, souffle, questionnement, reformulation, empathie
S'entraîner sur des situations concrètes
Savoir démarrer l'entretien conformément à sa stratégie
Métacommuniquer tout au long des différentes phases de la négociation
Savoir conclure efficacement et au bon moment

Module 4 : Travailler sa résistance à la pression

Comprendre les causes et le mécanisme des conflits
Les différentes stratégies possibles
S'entraîner à gérer en conscience les situations délicates et difficiles Apprendre à garder la maîtrise de soi et de la situation

Pour vous inscrire

04.78.14.19.19

contact@atoutmajeur-ra.com / www.atoutmajeurlyon.com

(Mise à jour : 04-2023)
