Perfectionnement à la négociation des achats

Achats - Appros - Logistique -

En résumé

Perfectionnez vos talents de négociateur et utilisez-les pour réduire les coûts et communiquer habilement.

Cette formation peut être dispensée en Anglais.

Objectifs :

Piloter une négociation dans toutes les situations.
Négocier avec l'appui de prescripteurs internes.
Perfectionner son positionnement et acquérir des outils et des méthodes.
Confirmer sa capacité à mener à terme une négociation d'achats.

Prérequis :

Une expérience dans le domaine des achats est exigée.

Participants :

Toute personne, acheteur(acheteuse) ou acteur(trice) de la fonction Achats, menant des négociations en interne et en externe.
Commercial(e) souhaitant être plus performant(e) lors de négociations face aux acheteurs(ses).

Effectifs :

L'effectif maximum est de 12 personnes.

Intervenants :

Formation animée par un consultant formateur, spécialisé dans le domaine des Achats.
Tous nos consultants formateurs répondent aux normes exigées par notre système qualité.

Le contenu

975 €

Net de taxe par personne.

H47 NEGOACHATS A2015

3 jours, soit 21 heures.

Dates et villes

Grenoble - 04 76 28 29 28

Sessions à venir - Nous contacter

1. Anticiper et se préparer à la négociation

La nécessité de mener une négociation.
Les règles et attitudes du négociateur.

2. Savoir communiquer en situation de négociation

Le message.
Le mode de pensée.
Les signes de la communication.

3. Apprécier les enjeux d'une négociation

Quantification des enjeux prioritaires.
Le cadre de la position à adopter.
Les issues de la négociation.
Les forces en présence.
La négociation dans un cycle perpétuel.

4. S'organiser pour négocier avec efficience

La préparation préalable.
Les outils de collecte indispensables.
Les phases "clé".
Les spécificités de la négociation téléphonique.
La classification et le facteur "temps".
Arguments et argumentaire.

5. Se positionner en situation "gagnant-gagnant"

L'image de soi.
Les faces cachées de la négociation.
La gestuelle.
La Programmation Neuro Linguistique (PNL).
Les comportements naturels des négociateurs.

6. Négocier en situations difficiles

Les obstacles dans une négociation.
Identification par l'écoute active.
Le mécanisme de la colère.
Le rôle de la gestion du stress dans la négociation.
Identification des types de personnalités.
Négociation en binôme.

Méthodes, moyens et suivi

Méthode(s) pédagogique(s) et moyen(s) technique(s)

Grâce à des mises en situation adaptées, chaque participant pourra identifier ses marges de progrès et partir avec les outils préparatoires de la négociation.
Etudes de cas et des jeux de rôles vidéo.

Moyen d'appréciation de l'action

Lors de la formation, les participants sont soumis à des mises en situation, des exercices pratiques, des échanges sur leurs pratiques professionnelles permettant un contrôle continu de leur progression et du développement de connaissances et de compétences acquises conformément aux objectifs visés.

Suivi de l'action

Lors de l'exécution de la formation, une feuille de présence par demi-journée devra être signée par le stagiaire.