

Perfectionner ses techniques de négociation achats

Achats - Appros - Logistique - 2025

En résumé

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

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 :

Aucun prérequis n'est exigé pour suivre cette formation.

Participants :

Toute personne menant des négociations achats régulières en interne et en externe.

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

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.

1 245 €

Net de taxe par personne

A1 NEGOACHATS 15-D23



3 jours, soit 21 heures



Formation avec
mobile learning
intégré



Appartient au(x) cycle(s) :

Cycle Acheteur / Acheteuse

Dates et villes

Grenoble - 04 76 28 29 28

- mar 10 juin 2025, mer 11 juin 2025,
jeu 12 juin 2025
- mar 16 déc 2025, mer 17 déc 2025,
jeu 18 déc 2025



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 efficacité

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

Méthodes pédagogiques et moyens techniques

CCI Formation met à disposition de ses clients l'ensemble des moyens pédagogiques nécessaires à l'exécution de cette formation conformément aux éléments présentés.

La formation "*Perfectionner ses techniques de négociation achats*" adopte une approche dynamique et immersive, centrée sur des mises en situation réalistes et pertinentes. Cette méthode pédagogique innovante vise à renforcer les compétences des participants en négociation, en les confrontant à divers scénarios spécifiques au domaine des achats.

Les cas pratiques et jeux de rôle interactifs :

Les participants seront amenés à naviguer à travers une série de simulations de cas pratiques, conçues pour reproduire fidèlement les défis rencontrés dans les négociations d'achats. Chaque scénario est minutieusement élaboré pour intégrer des variables telles que les stratégies de prix, les relations interpersonnelles, et les techniques de persuasion.

À travers des jeux de rôle interactifs, les participants auront l'opportunité de jouer différents rôles dans des scénarios de négociation. Cela favorise le développement des compétences de communication, de résolution de problèmes et de gestion du stress sous pression, éléments essentiels pour réussir dans les négociations complexes.

Le feedback personnalisé et le débriefing :

Chaque session de mise en situation est suivie d'un feedback personnalisé et d'un débriefing approfondi. Les formateurs expérimentés fourniront des conseils constructifs et des recommandations spécifiques pour améliorer les performances individuelles des participants, en mettant l'accent sur le développement continu des compétences.

L'apprentissage collaboratif :

Les participants seront encouragés à collaborer avec leurs pairs, à partager leurs expériences et à discuter des meilleures pratiques. Cela favorise un environnement d'apprentissage collaboratif où chacun peut bénéficier des perspectives variées et des stratégies innovantes des autres.

Cette formation est accompagnée d'un module de mobile learning gamifié **Négociation Achats** accessible en ligne pendant 2 mois.

L'objectif du mobile learning est de compléter la formation en face à face ou à distance via des activités courtes, ludiques et engageantes depuis un smartphone, une tablette ou un pc où vous voulez et quand vous voulez. L'assimilation des notions est favorisée par un format court, répété et surtout gamifié, sur une période de temps déterminée. Cette gamification est particulièrement efficace pour favoriser l'apprentissage. C'est l'ancrage mémoriel assuré.

Moyen d'appréciation de l'action

Le stagiaire est soumis à des mises en situations, des exercices pratiques, des analyses de ses pratiques dans une pédagogie active et participative permettant un contrôle continu de sa progression et du développement de connaissances et de compétences acquises conformément aux objectifs visés.



Suivi de l'action

Une feuille de présence par demi-journée devra être signée par le stagiaire.

Accessibilité

L'inscription à cette formation est possible jusqu'à 48 heures avant le début de la session.

Nos locaux sont accessibles aux personnes à mobilité réduite. Dans le cadre de la charte H+, CCI Formation est un relais auprès des acteurs du handicap pour répondre le mieux possible à votre demande de formation. N'hésitez pas à prendre contact avec notre référent pour que nous étudions votre demande.

