

FORMATION LA NEGOCIATION ACHATS

2HN

Objectifs

- Maîtriser la préparation et l'entretien de négociation
- Prendre et garder le rôle principal tout au long de la négociation
- Anticiper les principaux risques liés à la relation commerciale

Public Visé

Acheteur, Manager, responsable ou directeur des achats récemment nommé ou souhaitant valider ses pratiques.

Durée

14.00 Heures en présentiel en présentiel

2 Jours

Pré Requis

Aucun.

Parcours pédagogique

Maitriser l'entretien de négociation

Préparer l'entretien

- Evaluer le rapport de force acheteur / vendeur
- Connaître tout le dossier
- Elaborer sa stratégie
- Définir précisément ce que l'on attend de la prestation du partenaire commercial

Maitriser la phase de contact

- Réceptionner les négociateurs et mettre en place des conditions favorables
- Prendre en main la conduite de la négociation

Agir en négociateur

Déroulement de la négociation

- Utiliser le clausier de négociation
- Etablir la liste des arguments majeurs
- Construire la grille de négociation
- Rendre irréversibles les accords obtenus
- Débloquer une situation conflictuelle
- Préparer les éléments nécessaires au contrat

Faire face aux situations difficiles

- Prévoir ses scénarios
- Identifier les barrages à la négociation
- Les aptitudes à négocier
- Gérer un conflit
- Faire face aux « pièges classiques » des vendeurs.

Objectifs pédagogiques

ASFO GRAND SUD - Numéro de déclaration d'activité (ne vaut pas agrément de l'état) : 76310897031

Version : 2HN-20240223

ASFO GRAND SUD

0 800 64 31 33 (n°gratuit)
contact@groupeafc.com
www.asfo grandsud.com



SIRET : 83420427300017
Code APE : 8559A
Organisme de formation enregistré sous le
n°76310897031 auprès du Préfet de la Région Occitane.
(Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat)

- Préparer l'entretien de négociation
- Maîtriser la phase contact, et le déroulement de l'entretien
- Convaincre, conclure
- Identifier les clauses essentielles permettant de couvrir les risques principaux liés à la relation commerciale avec le fournisseur
- Challenger les fournisseurs sur des niveaux de prestations préétablies
- Être en capacité de contractualiser

Méthodes et moyens pédagogiques

Exposés théoriques étayés par de nombreux cas réels issus de l'expérience de l'animateur, supports numériques.

Qualification Intervenant(e)s

Formateur spécialisé dans le domaine des achats

Méthodes et modalités d'évaluation

QCM, tour de table

Modalités d'Accessibilité

Accès PMR