

LA NEGOCIATION ACHATS

Code produit : 2HN_FOAD / Version : v1

FINALITE DE LA FORMATION

- Maitriser 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

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Préparer l'entretien de négociation
- Maitriser 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
- Avoir la capacité de contractualiser

PUBLIC CONCERNE/EMPLOI VISE

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

PREREQUIS

Aucun

MODALITES

Durée : 2 demi-journées

Type : Distanciel

Assistance technique et pédagogique : Chaque participant recevra, en même temps que sa convocation, le manuel d'utilisation à notre plateforme sécurisée dédiée. Il pourra s'il le souhaite tester et contacter au besoin notre support pour l'utilisation des outils de la formation à distance. Le bénéficiaire dispose également d'une assistance pédagogique de la part l'intervenant identifié dans tout le déroulement du parcours de formation.

Méthodes et moyens pédagogiques : Des modules non consécutifs, en distanciel. Exposés théoriques étayés par de nombreux cas réels issus de l'expérience de l'animateur. Supports numériques

Validation des acquis : Evaluation

Sanction de la formation : Attestation de fin de formation, certificat de réalisation

Profil de l'intervenant : Formateur spécialisé dans le domaine

PROGRAMME (préciser l'articulation des temps synchrones et asynchrones)

❖ **MODULE 1 Demi-journée 1**

- **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

❖ **MODULE 2 Demi-journée 2**

- **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
 - Débloquent 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.

LES + ASFO

Nos responsables pédagogiques et intervenants sont des experts reconnus dans leur métier.

Certification AFNOR selon le référentiel ISO 9001.