

MIEUX NEGOCIER VOS ACHATS (niveau 1)

Les 7 étapes pour une négociation efficace

Afin d'atteindre ses objectifs, l'acheteur doit élaborer une véritable stratégie de négociation. Celle-ci repose sur une solide préparation. Il lui appartient de déjouer les tactiques des vendeurs de plus en plus aiguisés à ce type de situation. Des outils pratiques lui permettront de maîtriser les rapports conflictuels pour obtenir un compromis qui s'inscrit dans le futur.

DESTINATAIRES

Responsable achat
Acheteur et négociateur
Toute personne amenée à effectuer des négociations d'achat

METHODES PEDAGOGIQUES

Exposés argumentés
Etudes de cas pratiques et mises en situation pour assimilation rapide
Remise d'un support pédagogique

DATES A YVERDON :

consulter la page d'accueil

POURQUOI CHOISIR CID Formation

Un accueil personnalisé à l'échelle humaine
Un organisme spécialisé en ACHAT
Des intervenants de haut niveau, ayant exercé dans des postes à responsabilité
Un questionnaire préalable est remis au participant pour prendre en compte ses attentes et son contexte professionnel

Ce que vous apporte cette formation : Une meilleure sérénité face à des situations conflictuelles, une maîtrise de l'entretien, une aisance à chaque étape du processus de décision, une efficacité vis-à-vis des objectifs à atteindre

Sanction de formation : attestation de formation et de présence

OBJECTIFS

3 jours

Définir une véritable stratégie de négociation à partir d'un acquis méthodologique
Préparer la négociation sur le plan économique, technique, commercial et matériel
Maîtriser les aspects comportementaux en appréhendant les techniques des vendeurs
Conduire l'entretien de négociation
Se donner les moyens d'atteindre ses objectifs

1ère ETAPE :

EVALUER LE CONTEXTE DE LA NEGOCIATION

L'acheteur face aux enjeux et aux défis
Se positionner en interne et en externe
Court terme / moyen terme / long terme
Politique d'achat et politique d'entreprise

Les premières minutes
Délimiter le cadre de la négociation
Préparer la négociation d'équipe
Se repérer en gestuologie

2ème ETAPE : PREPARER ECONOMIQUEMENT LA NEGOCIATION

Cibler le besoin
Appréhender le marché
Mesurer la performance des fournisseurs
Distinguer prix et coûts
La colonne du prix
Quantités et remises à obtenir
Le coût du délai de règlement

5ème ETAPE :

GERER LES CONTRAINTES

Les situations imposées
Construire une stratégie de négociation par l'ordonnancement de ses clauses (méthode U.S.C.N.)
Dénouer les situations de blocage
Adapter les tactiques et mesurer leur pertinence
Utiliser des expressions du vocabulaire appropriées
Bâtir l'argumentaire, prévoir les objections et y associer des parades
Conclure en préservant l'avenir

3ème ETAPE : MAÎTRISER LES ASPECTS COMPORTEMENTAUX

L'écoute
Le questionnement
La relance
Notions de P.N.L. (Programmation Neuro-Linguistique)
L'analyse transactionnelle appliquée aux achats

6ème ETAPE :

CONVAINCRE PAR LA MISE EN SITUATION

Etudes de cas pratiques et mises en situation
Jeux de rôles—Vidéo—Mise en pratique de la méthodologie acquise—Entraînement et réflexes

4ème ETAPE :

CONDUIRE L'ENTRETIEN DE NEGOCIATION

Les définitions
Que devons-nous savoir d'un fournisseur ancien et/ou nouveau avant toute négociation ?

7ème ETAPE :

MESURER SES RESULTATS

Debriefing, remarques, conseils de l'intervenant et échanges avec les participants
Actions correctives individualisées