

NEGOCIATION D'ACHAT : CONFIRMER SON EXPERTISE (niv.2)

Contexte et enjeux: la globalisation et l'élargissement de la concurrence poussent les entreprises vers des gains de productivité de plus en plus importants. Malgré les discours de partenariat, les fournisseurs subissent cette pression, les relations se tendent, rendant la négociation encore plus difficile. Comment dans ce cas aider les acheteurs à réussir leurs négociations?

DESTINATAIRES

Approvisionnement / Acheteur
Responsable et directeur d'achats
Toute personne ayant en charge la responsabilité opérationnelle de la négociation avec les fournisseurs

METHODES PEDAGOGIQUES

Interactivité avec présentation power point
Pédagogie communicative et participative
Etudes de cas pratiques et mises en situation pour assimilation rapide.
Jeux de rôle / vidéo
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

Une assistance téléphonique gratuite d'un an pour résoudre les difficultés d'application pratique des outils étudiés

OBJECTIFS

Sanction de formation : attestation de formation et de présence

2 jours

Amener les participants à faire évoluer leur méthodes, afin qu'ils soient armés en situation de négociation conflictuelle.
Identifier les risques majeurs relatifs à une négociation (situation de blocage, gestion du stress, du face à face...)
Choisir une stratégie de négociation adaptée aux enjeux de l'entreprise
Utiliser les méthodes de résolution de problèmes pour résoudre les conflits de manière concertée
Développer leur sens de l'écoute, leur capacité d'analyse du langage corporel et leur aisance personnelle
Se situer dans un référentiel de compétence pour envisager une démarche de progrès

1ère journée : identifier les risques

INTRODUCTION

Présentation des participants
Partage d'expériences :
Chaque participant expose un exemple de négociation « réussie » et un exemple de négociation « ratée », pour constituer une base de situations professionnelles qui serviront d'illustration tout au long de la formation et pour initier une démarche d'analyse du processus de négociation

LES PARAMETRES D'UNE NEGOCIATION

Le contexte, les parties concernées
Les situations à risques
Evaluation du risque fournisseur par l'analyse des contraintes (risque de payer trop cher, de ne pas être livré, de ne pas satisfaire notre client...)

LE RELATIONNEL DANS LA NEGOCIATION

La communication, notre inconscient, nos sentiments, la dynamique des tensions.

LE PROCESSUS DE NEGOCIATION

La préparation
• Analyser les rapports de force, construire une stratégie, objectifs et arguments
Le dialogue
La conclusion, le suivi

SIMULATION VIDEO

Prendre conscience des mécanismes de la négociation:
En partant d'une étude de cas d'entreprise, les participants jouent le rôle de vendeurs et d'acheteurs, dans le but d'analyser le déroulement type d'une négociation et plus particulièrement pour repérer comment chaque partie arrive à céder des concessions.

CONSTRUCTION D'UN REFERENTIEL DE COMPETENCES

Des processus aux activités / tâches
Des activités / tâches aux compétences
Auto-évaluation des participants

PROGRESSER DANS L'ART DE NEGOCIER

2ème journée : développer une méthode

LA NEGOCIATION EN SITUATION DIFFICILE

Vendre, négocier, résoudre un problème

METHODES ET OUTILS DE RESOLUTION DE PROBLEMES (MRP)

Présentation générale des outils
Exercice de résolution de problèmes par la méthode des « post-it »

STRATEGIE DE NEGOCIATION

A partir d'une présentation de l'état de l'art en matière de recherche sur la négociation (modèles intégratifs / distributifs), et en s'appuyant sur un cas concret de négociation stratégique à venir pour chaque participant, construction d'une méthode de préparation approfondie de la négociation.

CONSTRUCTION D'UN DOCUMENT DE PREPARATION D'UNE NEGOCIATION

EXERCICE PRATIQUE : RESOLUTION D'UN PROBLEME PRATIQUE

A partir d'un problème identifié de l'entreprise d'un des participants, application des outils MRP pour préparer la négociation. Jeu de rôle de l'entretien de négociation. **Filmé en vidéo.** Débriefing des apports méthodologiques.