

NEGOCIATION ACHATS

PROGRAMME

Participants : Acheteur, négociateur d'achats ou d'affaires.
Responsable d'achats.

Objectifs : Préparer et conduire l'entretien de négociation d'achats.
Acquérir et pratiquer une méthode sûre et éprouvée.
Adopter les postures des acheteurs professionnels efficaces.

Durée : La formation est répartie sur 2 jours soit 14 heures.

1 / Analyse du contexte de la négociation d'achat

- Les enjeux d'une fonction achat en pleine mutation
- Les défis à relever dans le cadre de la mondialisation
- Forces et faiblesses des protagonistes
- Détermination rigoureuse des besoins (cahiers des charges)
- Connaissance approfondie du produit
- Approche marketing du marché
- Evaluer, référencer objectivement le contexte fournisseurs, prestataires, sous-traitants)
- Faire la différence entre le prix et le coût
- Cycle de vie du produit
- Analyse des éléments constituant un prix

2 /Savoir préparer la négociation

- Autodiagnostic du comportement, se connaître soi-même
- Faire la différence entre marchandage et achat, le marchandage et les effets de mode.
- Apprendre à utiliser naturellement, les techniques de base de la communication
 - Ecoute, les divers questionnements, la relance.
- Maîtriser son comportement par l'utilisation de la PNL (Programmation Neuro linguistique)
- Se sentir à l'aise, face à son interlocuteur, identifier son propre impact personnel, avec l'apport de la Process communication
- Les différents types de négociation, les intérêts en jeu
- Le cadre de la négociation, l'environnement culturel, le temps facteur clé, les situations imposées.

- La négociation en équipe, se préparer pour les clauses répondant soit à des nécessités ou à des opportunités.
- Se fixer des objectifs réalistes mesurables
- Utiliser à bon escient sa connaissance technique du dossier
- Définir une stratégie de négociation avec la méthode USCN (Utilisation stratégique des clauses à négocier)
- Repérage des situations conflictuelles à venir et désamorçage

3/ Conduire l'entretien de négociation avec le vendeur

- L'importance des 1ères minutes avec le vendeur
- Les expressions du vocabulaire
- Les tactiques
- L'Argumentaire
- Savoir conclure en préservant l'avenir

4 / Etude de cas pratiques par jeux de rôles en vidéo. (Utilisation du caméscope avec projection sur écran)

- Analyse et critique objective
- Feed back écrit sur les points positifs et les points à améliorer
- Les différentes situations seront le reflet pragmatique de simulations de négociations professionnelles d'entreprise (le participant pourra venir avec un cas concret à simuler)
- Ces exercices permettent d'assimiler rapidement les réflexes nécessaires et indispensables à tout acheteur.