

# Négociation achat

## OBJECTIFS :

Le stagiaire sera capable :

- ✓ D'utiliser les techniques de préparation et de conduite de négociation achat
- ✓ D'améliorer son efficacité en négociation de face à face
- ✓ De mettre en application les techniques sur des cas concrets

## METHODES PEDAGOGIQUES :

- ✓ Formation interactive
- ✓ Travail à partir de situations vécues par les stagiaires
- ✓ Formation en discontinuée pour permettre aux stagiaires de travailler sur les points vus en formation

## PERSONNES CONCERNEES :

- ✓ Toute personne amenée à effectuer des négociations achat

## MODALITES PRATIQUES :

- ✓ Durée : 2 jours
- ✓ Tarif : Nous consulter
- ✓ Calendrier : nous consulter

## PROGRAMME :

### Introduction : les enjeux achats

- Stratégiques
- Economique
- Qualité
- Service
- Concurrentiel

### Préparer la négociation

- Identifier le contexte de la négociation
- Identifier les points à négocier
- Distinguer la notion de prix et de coût global
- Comprendre les facteurs influant sur le prix
- Définir une stratégie et ses objectifs de négociation

### Conduire et conclure la négociation

- Négocier ou marchander
- Les négociations à somme nulle et non nulle
- Le déroulement (connaître, convaincre, conclure)
- Les tactiques et techniques de négociation
- Des éléments de communication pour mieux négocier

### Applications pratiques

- Jeux de rôles pour la mise en pratique des techniques abordées
- Analyse des réussites et des difficultés rencontrées lors de négociations vécues par les participants
- Analyse de futurs cas de négociation des participants