



3 jours

PROGRAMME DE FORMATION

En présentiel

À distance

NÉGOCIER SES ACHATS ET RÉDUIRE SES COÛTS AVEC MÉTHODE

OBJECTIFS DE FORMATION

À l'issue de la formation, les participants seront capables de :

- Acquérir des réflexes d'acheteur
- Négocier de manière professionnelle
- Développer un argumentaire et des outils pour convaincre
- Atteindre ses objectifs de réduction des coûts d'achats

PARTICIPANTS

- Dirigeants, responsables, et plus généralement toute personne souhaitant améliorer ses techniques d'achat.

PRÉREQUIS

- Connaissances techniques des produits et prestations à acheter.

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Formation sur-mesure : un questionnaire de positionnement préalable sera adressé aux participants et aux responsables.
- Formation action : 1/4 de théorie et 3/4 de mises en pratique
- Exercices concrets basés sur les contextes d'entreprises
- Etudes de cas, simulation d'entretien de simulation achat avec appui vidéo
- Auto-évaluations de sa pratique en phase de négociation achat
- Elaboration de l'argumentaire d'achat : travail en sous-groupe
- Tableau de suivi individuel compétences par participant.
- Support individuel de formation

ÉVALUATION

- Évaluation formative des acquis et de la progression réalisée par l'intervenant tout au long de la formation.
- Évaluation des acquis

LES PLUS

- PAI : un plan d'actions individuel sera formalisé en fin de formation.
 - Programmes ajustables à vos attentes
 - Accompagnement personnalisé
 - Option démarche qualité :
- SQF – Suivi Qualité Formation : Synthèse détaillée et bilan du formateur.
- Cette formation est accessible à toute personne en situation de handicap, contact référent handicap au 02 43 61 08 47.
 - Une expertise² de nos formateurs : technique et pédagogie active

PROGRAMME DE FORMATION

1. Comprendre les fondamentaux de la négociation d'achat

- Définir les objectifs de la négociation
- Les trois temps de la négociation : préparation, discussion, conclusion
- Les stratégies et tactiques de négociation
- Les jeux de pouvoir

2. Maîtriser les comportements de négociation

- Le triangle d'Aristote
- Le questionnement stratégique
- Les techniques d'argumentation
- La réponse aux objections

3. Identifier son style de communication

- Le schéma de la communication
- Les freins et les filtres dans la communication
- Les barrières à la communication
- La communication verbale et non verbale

4. Préparer efficacement la négociation

- Les acteurs en présence
- Les objectifs à atteindre
- La stratégie pertinente
- Les outils de sa négociation : Matrice ABC, les 12 techniques d'achat

5. Acquérir la posture efficace pour réussir sa négociation

- Démarrer et conduire une négociation
- Gérer le rapport de force et la relation d'autorité
- Les arguments percutants : service – qualité – coût
- Préserver une relation gagnant/gagnant
- Repérer le comportement non-verbal du vendeur : la calibration

6. Développer sa force de persuasion

- L'argumentaire de l'acheteur basé sur les intérêts du vendeur et du client interne
- Les techniques de persuasion, l'assertivité et l'affirmation de soi
- Les outils de l'acheteur : tableau ABC, matrice de réduction des coûts directs et indirects
- Contrer les techniques de manipulation
- Prendre en compte les points forts et limites liées à son style de négociateur
- Gérer ses émotions pour défendre ses intérêts en négociation
- Repérer le lien entre émotions, croyances et comportements
- Surmonter ses croyances et ses limites
- Se préparer mentalement à sa future négociation
- Analyser les situations tendues
- Tirer parti de ses émotions en cours de négociation
- Comprendre ce qui dans son propre comportement peut faire déraiser la négociation

7. Gérer ses émotions pour défendre ses intérêts en négociation

- Repérer le lien entre émotions, croyances et comportements
- Surmonter ses croyances et ses limites
- Se préparer mentalement à sa future négociation
- Analyser les situations tendues
- Tirer parti de ses émotions en cours de négociation
- Comprendre ce qui dans son propre comportement peut faire déraiser la négociation