

Négociier ses achats - Niveau 1

Muscler la préparation et la conduite de son entretien de négociation

À l'issue de cette formation, vous aurez gagné en agilité dans la préparation et la conduite de vos négociations d'achats.

PROGRAMME

Préparer la négociation achat

- Analyser la situation : construire son SWOT.
- Définir sa stratégie de négociation et construire sa grille de préparation : définir ses enjeux, ses objectifs, sa latitude de négociation.
- Préparer ses arguments et anticiper les objections du fournisseur.
- Définir les concessions que l'on est prêt à faire et choisir les contreparties à rechercher.
- Négocier à plusieurs : se répartir les rôles.
- Choisir ses techniques de négociation parmi le Salami, le pivot factice, le paquet et l'élargissement.

Conduire l'entretien de négociation

- Maîtriser les trois étapes de l'entretien de négociation achat : la consultation, la confrontation et la conclusion.
- Savoir comment lancer l'entretien : qui commence ? Comment commencer ? Quelle posture adopter ?
- Formuler ses arguments avec la méthode APB (Argument, Preuve, Bénéfice).
- Répondre à des demandes de concession et demander des contreparties.
- Conclure l'entretien et préparer « l'après ».

Comprendre le fonctionnement du fournisseur pour mieux négocier

- Identifier les enjeux de la fonction commerciale et les outils que le fournisseur utilise pour segmenter et prioriser ses clients.
- Décrypter le style de négociation de son fournisseur, ainsi que son propre style : compétitif, partenaire, facilitant, évitant.
- Déjouer les tactiques de déstabilisation des fournisseurs.

MODULES DISTANCIELS

- **E-quiz** en amont/aval de la formation.

INITIATION

Code : ACHAT1

🕒 2 jours - 14 heures

💰 Prix HT : 1340 € (repas inclus)

OBJECTIFS

- Identifier la démarche et les outils d'une bonne préparation.
- S'appropriier les étapes d'un entretien de négociation.
- S'entraîner à négocier.

PUBLIC CONCERNÉ

Acheteurs, responsables achats, directeurs achats, toute personne amenée à négocier des achats.

PLANNING

Paris

18 - 19 février 2019

9 - 10 mai 2019

18 - 19 juillet 2019

9 - 10 septembre 2019

4 - 5 novembre 2019

16 - 17 décembre 2019

17 - 18 février 2020