

MIEUX NEGOCIER LES ACHATS

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES ET COMPETENCES VISES :

Maîtriser les meilleures pratiques d'achats

PUBLIC : Toute personne amenée à négocier les achats

PRÉREQUIS : Aucun prérequis

DURÉE : 14 heures

SUIVI DE L'ACTION ET APPRECIATION DES RESULTATS :

- Feuille d'émargement
- Fiche d'évaluation de formation



FORMATIC
Former vers le succès

MODALITES D'EVALUATION :

- Auto positionnement avant ou en début de formation
- Evaluation continue tout au long de la formation
- Evaluation finale du transfert des acquis pour valider la mise en œuvre en situation de travail par test ou mise en situation

www.formatic.net
FORMATIC, une société du Groupe PSB

PROGRAMME

SITUER LA NEGOCIATION DANS LE PROCESSUS ACHAT

- Décrire le processus achat et ses composantes
- Identifier, définir et exprimer le besoin
- Formaliser un cahier des charges technique et/ou fonctionnel
- Organiser la consultation des fournisseurs
- Maîtriser les leviers de la négociation et la contractualisation
- Analyser l'achat à effectuer
- Connaître les principaux risques et contraintes liés à un marché
- Analyser le marché : le marché fournisseur est-il concurrentiel ou pas ? Quel est le rapport de force Achat/Vente ?
- Choisir sa stratégie d'achat et ses leviers d'action : achats simples, achats complexes

LES FONDAMENTAUX DE LA NEGOCIATION D'ACHAT

- Qu'est-ce qu'une négociation ? Pourquoi un acheteur doit-il y recourir ?
- Que signifie une entrée en négociation pour un vendeur ?
- Les trois temps de la négociation : préparation, discussion, conclusion
- Les différents acteurs et leurs relations : acteurs du processus, pouvoir de décision, pouvoir d'influence
- Les besoins d'achats et les objectifs pour chaque négociation avec chacun des fournisseurs
- Les deux types de stratégies : stratégie d'attente, stratégie d'attaque
- Les tactiques de négociation : le leurre, les trois pivots, l'argument "repousser", les quatre marches
- Les règles d'or de la négociation d'achat

CONNAITRE SON STYLE DE COMMUNICATION ET SON POSITIONNEMENT

- Analyser les typologies de négociateurs : le comportement naturel, le bon comportement et les forces du négociateur
- Identifier son propre style.
- Echanger de façon constructive en négociation : temps de parole, argumentation, écoute active et reformulation
- Développer des comportements assertifs en négociation

MOYENS PEDAGOGIQUES ET TECHNIQUES :

- Méthode pédagogique basée sur des échanges d'expériences, des mises en situation et des exercices pratiques novateurs, élaborés par nos équipes (corrigés et fiches techniques laissés aux participants)
- Individualisation, personnalisation et adaptation au niveau et au besoin de chaque apprenant
- Vidéo projecteur, vidéo, APN, PC individuel. Fourniture d'une documentation numérique complète
- Formateurs expérimentés dans leurs domaines (joignables avant et après la formation)