

**Durée** : 1 jour – 7 heures**Tarif** : 350 € HT/participant

Formation en présentiel – Groupe de 4 à 8 personnes

**Réf :**  
**GEVT40**

A noter

*Le formateur possède plus de 25 années d'expérience en formation  
Négociations commerciales et  
cohésion d'équipes commerciales*

### Objectifs

Acquérir les méthodes, outils et techniques pour bien négocier avec ses fournisseurs dans le respect d'une relation commerciale de type « gagnant/gagnant »

### Public

Toute personne amenée à négocier avec des fournisseurs pour l'achat de produits et fournitures divers

### Formateur

Formateur disposant d'une expérience en entreprise dans le domaine

### Lieu

A déterminer

### Dates 2021

A déterminer

### Horaires :

8h30-17h

### Contact

**Joëlle BLANC**

04 50 64 12 09

[jblanc@poleformation74.com](mailto:jblanc@poleformation74.com)

## Éléments de programme

### ► En préambule

- Comprendre les différents enjeux liés à la maîtrise des achats. Distinguer la logique de vente d'une TPE, d'une PME ou d'un grand groupe. Distinguer les achats en mode local des achats "extérieurs". Distinguer les catégories d'achats :
- Comprendre les enjeux des commerciaux (ou du chef d'entreprise si l'on traite avec une TPE) en négociation B to B
- Identifier les savoir-faire et les savoir-être des "bons négociateurs" en achat.
- Identifier son propre profil de d'acheteur-négociateur occasionnel (ou plus régulier) pour mieux adapter son approche face aux commerciaux. Avec test mis au point par l'animateur.

### ► Préparer efficacement sa future négociation

#### 1) Exploiter les différentes techniques pour récupérer au préalable des informations utiles :

- S'informer au maximum sur le profil du commercial (ou du chef d'entreprise) avec qui l'on va négocier.
- S'informer au maximum sur les produits et services qui seront l'objet de la négociation. Reconstituer approximativement les marges bénéficiaires du fournisseur.
- S'informer au maximum sur l'entreprise de son interlocuteur, sur sa notoriété, sur sa concurrence éventuelle.

#### 2) Bâtir soigneusement son "schéma de négociation" :

- Fixer à l'avance des objectifs clairs de conditions d'achat : typologie de produits recherchés, exigences techniques et qualitatives, exigences commerciales et financières (tarifs, conditions de règlement), exigences en matière de stocks, de livraison, de garantie et de SAV...
- Définir précisément ses différents seuils envisageables de négociation : seuil idéal pour l'acheteur, seuil de compromis possible, seuil de rupture de la négociation. Prévoir les contreparties à exiger du fournisseur en face de chaque concession pouvant être accordée par l'acheteur.
- Imaginer et anticiper le déroulé de l'entretien de négociation : phases essentielles, style de négociation à adopter...
- Se faire "l'avocat du diable" en imaginant à la place du commercial ou du chef d'entreprise : questions pièges, points potentiellement difficiles de la négociation... Préparer ses réponses et ses possibilités de solutions alternatives.
- Comprendre et appliquer, lorsque le contexte s'y prête, les fondamentaux de la négociation "gagnant-gagnant" pour maximiser les chances de créer une relation durable et respectueuse avec ses fournisseurs.



A noter

*Le formateur possède plus de 25 années d'expérience en formation Négociations commerciales et cohésion d'équipes commerciales*

### Objectifs

Acquérir les méthodes, outils et techniques pour bien négocier avec ses fournisseurs dans le respect d'une relation commerciale de type « gagnant/gagnant »

### Public

Toute personne amenée à négocier avec des fournisseurs pour l'achat de produits et fournitures divers

### Formateur

Formateur disposant d'une expérience en entreprise dans le domaine

### Lieu

A déterminer

### Dates 2021

A déterminer

### Horaires :

8h30-17h

### Contact

**Joëlle BLANC**

04 50 64 12 09

[jblanc@poleformation74.com](mailto:jblanc@poleformation74.com)

### ► Négocier avec le commercial ou avec le chef d'entreprise et l'amener à signer un accord équilibré pour tous.

- Choisir soi-même, autant que possible, le lieu et la date favorable de l'entretien de négociation.
- Se concentrer pour renforcer son "moral gagnant".
- Établir immédiatement un équilibre psychologique avec l'interlocuteur : Positionnement physique et gestuelle si face à face, présentation personnelle, validation du temps disponible pour la négociation...
- Imposer son propre rythme face à une certaine pression
- Connaître et détecter les techniques fréquemment utilisées par les commerciaux pour orienter ou manipuler les acheteurs.
- Connaître les techniques parfois utilisées côté "acheteur" pour déstabiliser les commerciaux peu enclins au dialogue afin d'obtenir des concessions, notamment en termes tarifaires.
- Négocier sans lâcher prise face aux éventuelles pressions du commercial
- Savoir parfois dire "non" sans toutefois bloquer une ouverture ultérieure dans la négociation.
- Obtenir des engagements fermes du vendeur, l'engager sur la suite du contact, fixer le calendrier des étapes suivantes de la relation votre entreprise.
- Effectuer le bilan post-négociation, identifier clairement ses points forts et ses axes de progression en matière de négociation commerciale des achats. Capitaliser ses retours d'expérience à l'aide de petites fiches de débriefing.

### Modalités pédagogiques

Entraînements via des simulations de situations recréant l'univers des négociations entre "acheteurs" et commerciaux. Toutes les étapes d'une rencontre ou d'un échange à distance acheteur/commercial en OT sont passées en revue. Apports méthodologiques par l'animateur. Remise de documents (classeur complet) : fiches de synthèse, grilles de préparation des négociations, bilan des simulations effectuées par chacun

Formation accessible aux personnes en situation de handicap, accompagnement par le référent AFPI.

### Evaluation - validation

Evaluation des acquis à travers une étude de cas concrète

Certificat de réalisation

Questionnaire de satisfaction