

Durée : 3 jours – 21 heures

Tarif : 910 € HT/participant

Formation en présentiel, groupe de 4 à 12 personnes

Réf : OIGF20

Objectifs

Identifier les enjeux pour piloter la stratégie à court, moyen et long terme. **Maîtriser les techniques de négociation afin d'améliorer sa compétitivité**

Repérer les freins, les catalyseurs, les étapes et articulations du processus de négociation

S'approprier les techniques et méthodes permettant d'accroître son potentiel de négociateur

Décrypter les fonctionnements de ses interlocuteurs

Développer sa capacité à sortir de sa zone de confort pour gérer les situations difficiles

Installer des relations durables et efficaces avec ses fournisseurs

Pré requis

Aucun pré requis nécessaire

Public

Acheteurs, Responsables achats

Toute personne amenée à négocier avec un fournisseur

Dirigeants de TPE/PME/PMI

Anancy-le-Vieux ou Thyez

- 7, 8, 15 octobre. 2021

Horaires :

8h30-12h00 et 13h00-16h30

Contact

Joëlle BLANC

04 50 64 12 09

jblanc@poleformation74.com

Éléments du Programme

- LES REGLES DE BASE DE LA NEGOCIATION
- LA NEGOCIATION : SAVOIR-ETRE / COMMUNICATION ET COMPORTEMENT
- CONDUITE DE L'ENTRETIEN: SAVOIR-FAIRE / TECHNIQUES DE NEGOCIATION
- CAS PRATIQUES ET EXERCICES APPLICATIFS
- RETOUR D'EXPERIENCE

Programme détaillé en page 2

Modalités pédagogiques

Méthodes pédagogiques :

- Exposé théorique et pratique
- Présentation de vidéos pour illustrer les apports théoriques
- Apprentissage par l'étude de cas pratiques
- Exercices et jeux de rôle
- Remise d'un guide de la négociation
- Support de cours « négociation des achats »

Etudes de cas concrets et/ou cas de figure proposés par les participants eux-mêmes. Définition d'axes de progrès individuels.

Remise d'un guide de négociation

Retour d'expérience, environ 1 mois plus tard, pour débriefing des situations rencontrées et mise et réajustement des méthodes et attitudes.

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

Formateur

Formateur spécialiste des achats, disposant d'une expérience de plus de 10 ans dans le domaine.

Evaluation - Validation :

- Evaluation des acquis en fin de formation par QCM
- Attestation de présence, attestation de fin de formation
- Evaluation satisfaction stagiaire

Objectifs

Identifier les enjeux pour piloter la stratégie à court, moyen et long terme. **Maîtriser les techniques de négociation afin d'améliorer sa compétitivité**

Repérer les freins, les catalyseurs, les étapes et articulations du processus de négociation

S'approprier les techniques et méthodes permettant d'accroître son potentiel de négociateur

Décrypter les fonctionnements de ses interlocuteurs

Développer sa capacité à sortir de sa zone de confort pour gérer les situations difficiles

Installer des relations durables et efficaces avec ses fournisseurs

Pré requis

Aucun pré requis nécessaire

Public

Acheteurs, Responsables achats

Toute personne amenée à négocier avec un fournisseur

Dirigeants de TPE/PME/PMI

Annecy-le-Vieux ou Thyez

- 7, 8, 15 octobre. 2021

Horaires :

8h30-12h00 et 13h00-16h30

Contact

Joëlle BLANC

04 50 64 12 09

jblanc@poleformation74.com

Les règles de base de la négociation

- La fonction achat, les missions et les enjeux stratégiques
- Son impact sur la compétitivité de l'entreprise
- Autant de bonnes raisons pour développer ses compétences de négociateur et acheter mieux que ses concurrents !
- Les différents types de négociation
- Maîtriser la dynamique d'une négociation par le choix d'un type de négociation
- Créer un climat favorable à la négociation

La négociation : Savoir-être / communication et comportement

- Les qualités d'un bon négociateur
- Apprendre à mieux se connaître pour mieux négocier
- La communication et le comportement
- Les pièges de la communication
- Les principes de base de l'écoute pour conduire un entretien efficacement
- La technique de reformulation
- Les outils pour décoder votre interlocuteur et gérer les éventuels conflits :
 - Les fondamentaux de la PNL (Programmation NeuroLinguistique)
 - Les fondamentaux de l'AT (Analyse Transactionnelle)
- Comment s'adapter au profil de son interlocuteur ?
- Développer sa confiance en soi et mieux gérer son stress
- La communication verbale, para verbale et non verbale : conseils pratiques
- Les conditions matérielles de la négociation et les bons ingrédients

Conduite de l'entretien: Savoir-faire / techniques de négociation

- Les bonnes pratiques : avant, pendant et après la négociation
- Bien élaborer en amont sa demande d'offre pour être plus efficace
- Comment construire sa stratégie de négociation ? : la boîte à outils
- Préparer sa négociation : caractériser le besoin, identifier les leviers, se fixer des objectifs, choisir une stratégie et garder le cap
- Evaluer la situation du marché, les rapports de force et identifier les risques
- S'approprier et maîtriser les 7 étapes clés d'une négociation : Connaître, Concevoir, Contact, Comprendre, Convaincre, Conclure et Consigner.
- Les différentes techniques et tactiques de négociation
- Conseils pratiques : pièges à éviter et traitement des objections
- Comment gérer les situations difficiles et les éventuels conflits
- Ethique et achats responsables
- La formalisation des engagements : une phase importante parfois négligée...
- L'élaboration de son guide de la négociation personnalisé

Cas pratiques et exercices applicatifs

- Au fil de la formation, nombreux exercices et cas applicatifs afin de pratiquer et d'acquérir progressivement les bons réflexes et les fondamentaux de la négociation
- Etude de cas concrets proposés par les participants

Retour d'expérience

- Echange, partage d'expérience et plan de progrès personnalisé
- Les bonnes pratiques, les erreurs à éviter : exercices et cas pratiques