

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

Lieu Horaires

Cf calendrier et tarif

Contact

Joëlle BLANC
06 49 53 56 86
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