

# Négociation d'achats : les fondamentaux

-Référence: **ACH-31**

-Durée: **2 Jours (14 Heures)**

## Les objectifs de la formation

- Maîtriser les 5 contextes types pour réussir
- Atteindre vos objectifs, notamment de gains, de manière pérenne et responsable
- Analyser vos performances pour progresser
- Être à l'aise face à des vendeurs chevronnés

## A qui s'adresse cette formation ?

### POUR QUI :

- Acheteur site, acheteur famille, acheteur leader, acheteur projet. Acheteur expérimenté qui cherche de nouvelles solutions en négociation. Manager de portefeuilles achats. Membre d'une équipe achats.

### PRÉREQUIS :

- Aucun.

## Programme

- **Contexte 1 : négocier dans des situations simples Prendre conscience de l'impact des émotions. Réaliser un diagnostic situationnel simple pour définir ses stratégies de négociation.**
  - jours en formation en salle Organiser le processus de négociation : le principe des C.
  - Repérer les modes de perception.
- **Contexte 2 : négocier dans des situations imprévues Diminuer l'influence des croyances et jugements limitants.**
  - Profiter des échanges informels.
  - Questionner et argumenter efficacement.
  - Pratiquer la communication ciblée.
- **Contexte 3 : négocier sous pression Utiliser la préparation mentale. évaluer objectivement la situation.**
  - Renforcer son argumentaire.
  - Développer des réflexes assertifs.

- **Contexte 4 : négociateur en situation conflictuelle Contrôler une émotion liée à une réaction brusque.**
  - Investiguer les motivations et intentions réelles.
  - Les outils pour débloquer un entretien de négociation.
  - Désamorcer un climat agressif.
- **Contexte 5 : négociateur en environnement international Prendre en compte la place des émotions dans une culture.**
  - Analyser les composantes majeures d'une culture.
  - Prendre en compte les spécificités méthodologiques de la négociation à l'international.
  - Développer sa flexibilité et déplacer ses repères.
  - modules e-learning de 0' Le diagnostic situationnel de la négociation d'achats Définir l'intelligence situationnelle.
  - Prendre conscience de ses émotions.
  - établir son diagnostic situationnel.
  - Construire le pouvoir de négociation complémentaire.
  - Comprendre le vendeur pour amorcer la négociation Décrypter le mode de perception préférentiel de ses fournisseurs.
  - Obtenir les bonnes informations.
  - Vérifier la compréhension des messages reçus.
  - Les conflits en situation d'achats Appréhender le phénomène du conflit.
  - évaluer les clauses pour anticiper une rupture de négociation.
  - Utiliser la méthode DESC pour gérer les conflits.
  - Intervenir au bon niveau pour 'faire bouger' le vendeur.



(+212) 5 22 27 99 01



(+212) 6 60 10 42 56



Contact@skills-group.com

Nous sommes à votre disposition :  
De Lun - Ven 09h00-18h00 et Sam 09H00 – 13H00

Angle bd Abdelmoumen et rue Soumaya, Résidence Shehrazade 3, 7ème étage N° 30  
Casablanca 20340, Maroc