

# Négociation d'achats - Niveau 1

-Référence: **ACH-31**

-Durée: **3 Jours (21 Heures)**

## Les objectifs de la formation

- Préparer et conduire l'entretien de négociation d'achats
- 
- Acquérir et pratiquer une méthode sûre et éprouvée pour atteindre ses objectifs, notamment de réduction des coûts d'achat
- 
- Adopter les postures des acheteurs professionnels efficaces
- 
- Être plus à l'aise face à un vendeur chevronné dans le respect de l'éthique
- 

## A qui s'adresse cette formation ?

### POUR QUI :

- Acheteur, négociateur achat. Chef de produit. Responsable d'achats. Assistant achats et aide acheteur expérimentés.

### PRÉREQUIS :

- Aucun.

## Programme

- **Préparer sa négociation d'achats**
  - Anticiper ses négociations à chaque étape du processus achats.
  - Cibler ses objectifs.
  - Organiser les points à négocier.
  - évaluer le rapport de force acheteur/vendeur et l'enjeu.
  - Affiner ses stratégies.
  - Mise en situation Atelier pratique : analyser les étapes de négociation et le processus achats.
- **Utiliser les outils du négociateur achats**
  - Le clausier.
  - L'argumentier achats.

- La matrice objectifs et limites.
- La grille de négociation.
- Mise en situation Atelier pratique : confronter sa grille de négociation.
- **Utiliser les techniques du négociateur achats**
  - Le questionnement.
  - La reformulation.
  - Concessions - Contreparties.
  - Le compte-rendu d'entretien.
  - Les 7 règles d'or du négociateur achats.
  - Mise en situation Training : utiliser les techniques sur des micro-cas.
- **Démarrer efficacement l'entretien**
  - Affirmer sa place de négociateur achats vis-à-vis des interlocuteurs internes.
  - Gérer le rapport de force.
  - Créer un climat propice à l'atteinte des objectifs.
  - Manier détachement et anticipation face au vendeur.
  - Doser ses ressources.
  - Mise en situation Mises en situations : effectuer des entretiens de négociation filmés.
- **Mener et conclure favorablement écouter de manière active.**
  - Savoir résister et concéder au bon moment.
  - Pratiquer l'empathie et l'assertivité.
  - Rester structuré et créatif.
  - Prendre le temps pour en gagner.
  - Savoir quand s'arrêter.
  - Ménager l'avenir avec le fournisseur.
  - Mise en situation Mises en situations : mener des entretiens avec feedbacks croisés.
- **Certification évaluation des compétences à certifier via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation (40 minutes).**
  - Pour en savoir plus sur les activités à distance Un module d'entraînement 'Pratiquer l'écoute active'.



(+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