Négociation d'achats - Niveau 1

★★★★★

ACH-31 **3 Jours (21 Heures)**

Description

Cette formation répond bien sûr à toutes les questions relatives à la 'méthode' et aux 'outils' de la négociation d'achat. Par l'entraînement, elle vous fera surtout découvrir des techniques simples et éprouvées pour adopter la posture qui font d'un bon acheteur un excellent négociateur. La maîtrise des fondamentaux de la communication en est une clé de succès, l'efficience la finalité.

À qui s'adresse cette formation ?

Pour qui

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

Prérequis

Aucun.

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 efficients
- Être plus à l'aise face à un vendeur chevronné dans le respect de l'éthique

Programme de la formation

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'.