

# LA NEGOCIATION ACHATS

Code produit : 2HN\_FOAD / Version : v1

## FINALITE DE LA FORMATION

- Maitriser la préparation et l'entretien de négociation
- Prendre et garder le rôle principal tout au long de la négociation
- Anticiper les principaux risques liés à la relation commerciale

## OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Préparer l'entretien de négociation
- Maitriser la phase contact, et le déroulement de l'entretien
- Convaincre, conclure
- Identifier les clauses essentielles permettant de couvrir les risques principaux liés à la relation commerciale avec le fournisseur
- Challenger les fournisseurs sur des niveaux de prestations préétablies
- Avoir la capacité de contractualiser

## PUBLIC CONCERNE/EMPLOI VISE

Acheteur, manager, responsable ou directeur des achats récemment nommé ou souhaitant valider ses pratiques.

## PREREQUIS

Aucun

## MODALITES

**Durée** : 2 demi-journées

**Type** : Distanciel

**Assistance technique et pédagogique** : Chaque participant recevra, en même temps que sa convocation, le manuel d'utilisation à notre plateforme sécurisée dédiée. Il pourra s'il le souhaite tester et contacter au besoin notre support pour l'utilisation des outils de la formation à distance. Le bénéficiaire dispose également d'une assistance pédagogique de la part l'intervenant identifié dans tout le déroulement du parcours de formation.

**Méthodes et moyens pédagogiques** : Des modules non consécutifs, en distanciel. Exposés théoriques étayés par de nombreux cas réels issus de l'expérience de l'animateur. Supports numériques

**Validation des acquis** : Evaluation

**Sanction de la formation** : Attestation de fin de formation, certificat de réalisation

**Profil de l'intervenant** : Formateur spécialisé dans le domaine

## **PROGRAMME** (préciser l'articulation des temps synchrones et asynchrones)

---

### ❖ **MODULE 1 Demi-journée 1**

- **Maitriser l'entretien de négociation**
- **Préparer l'entretien**
  - Evaluer le rapport de force acheteur/vendeur
  - Connaitre tout le dossier
  - Elaborer sa stratégie
  - Définir précisément ce que l'on attend de la prestation du partenaire commercial
  
- **Maitriser la phase de contact**
  - Réceptionner les négociateurs et mettre en place des conditions favorables
  - Prendre en main la conduite de la négociation

### ❖ **MODULE 2 Demi-journée 2**

- **Agir en négociateur**
  - Déroulement de la négociation
  - Utiliser le clausier de négociation
  - Etablir la liste des arguments majeurs
  - Construire la grille de négociation
  - Rendre irréversibles les accords obtenus
  - Débloquent une situation conflictuelle
  - Préparer les éléments nécessaires au contrat
  
- **Faire face aux situations difficiles**
  - Prévoir ses scénarios
  - Identifier les barrages à la négociation
  - Les aptitudes à négocier
  - Gérer un conflit
  - Faire face aux « pièges classiques » des vendeurs.

## **LES + ASFO**

---

Nos responsables pédagogiques et intervenants sont des experts reconnus dans leur métier.

Certification AFNOR selon le référentiel ISO 9001.