

# Formation - Négocier les achats

RÉFÉRENCE

**AC101.01**

DURÉE

**2 jours - 14h**

TARIF

**870,00 € HT**

**1 044,00 € TTC**



**Présentiel**



**Débutant**

DATES DE SESSION

Du 28 avril au 29 avril 2022 -  
Mulhouse

Du 08 novembre au 09 novembre  
2022 - Mulhouse

## Méthodes et outils pour optimiser la négociation des achats.

La négociation est sûrement la phase la plus importante dans le processus achat que doit gérer l'acheteur.

Comment bien préparer la négociation, mieux cerner son fournisseur et son offre ?

Cette formation de 2 jours vous permettra de maîtriser les enjeux de la négociation.

## Objectifs

- Préparer la négociation en définissant les objectifs et les besoins.
- Maîtriser les techniques de négociation aux différentes phases du face à face avec le fournisseur.
- Conclure positivement la négociation.

## A qui s'adresse la formation

### Public

Acheteurs désireux de mettre à jour leur pratique.  
Cadres, ingénieurs et toutes personnes amenées à traiter et négocier avec les fournisseurs et prestataires de services (interne et externe).

### Prérequis

Aucun prérequis

## Programme de formation

### 1. La démarche

#### Contexte de la négociation

- Les besoins de l'entreprise : spécification et cahier des charges
- Les enjeux et les personnes en présence
- Chiffrage de l'impact achat / négociation
- Connaissances des fournisseurs : actuels, potentiels
- Consultation, appel d'offre, choix

#### Objectif de la négociation

- La négociation dans le processus d'achat
- Pourquoi ? Quand ? Où ? négocier
- Qualité d'un fournisseur en fonction de la typologie d'achat

**RÉFÉRENCE**

**AC101.01**

**DURÉE**

**2 jours - 14h**

**TARIF**

**870,00 € HT**

**1 044,00 € TTC**



**Présentiel**



**Débutant**

**DATES DE SESSION**

Du 28 avril au 29 avril 2022 -  
Mulhouse

Du 08 novembre au 09 novembre  
2022 - Mulhouse

- Synergie client – fournisseur : le partenariat

### Préparer la négociation

- Intérêts respectifs et zones de recouvrement
- Types de contrats et clauses à négocier
- Décomposition du prix du fournisseur
- Prix plancher : limite à se donner
- Bâtir l'argumentaire d'achat
- Préparation psychologique : des clés
- Plan de négociation : scénarii possibles

### 2. L'action

#### Décoder les écueils

- Jeux d'influences du commercial
- Dénouer les blocages et impasses
- Perception, identification de la source et traitement
- Anticiper les réactions : les actes tactiques

#### Conclure l'entretien

- Positionnement des négociateurs
- Phase de contact : comportement, à priori
- Zones d'échanges : écoute et questionnement
- Formulation des propositions
- « Trucs » du vendeur et « Parades » de l'acheteur
- Conclure des accords successifs
- Piloter l'entretien

### 3. L'application

#### Analyser la négociation

- Gains obtenus par rapport aux objectifs
- Évaluation des éléments concédés
- Préparer la négociation suivante

#### S'entraîner à la négociation

- Négocier, c'est d'abord communiquer
- Travailler l'écoute active
- Convaincre et persuader le vendeur
- Les marges de manœuvre
- Repérer le style du vendeur : réactions, comportement
- Adapter son propre style
- Les arguments en fonction du vendeur
- Savoir dynamiser l'entretien

## Méthode pédagogique

Formation inter-entreprises avec alternance d'apports théoriques et pratiques. Échanges, analyses de pratiques, mises en situation et cas réels d'entreprises. Support de formation remis aux participants. Groupe de 8 à 10 participants maximum.

RÉFÉRENCE

**AC101.01**

DURÉE

**2 jours - 14h**

TARIF

**870,00 € HT**

**1 044,00 € TTC**



**Présentiel**



**Débutant**

DATES DE SESSION

Du 28 avril au 29 avril 2022 -  
Mulhouse

Du 08 novembre au 09 novembre  
2022 - Mulhouse

## Handicap

Si vous êtes en situation de handicap, merci de bien vouloir nous consulter avant inscription afin de vous accueillir dans les meilleures conditions possibles. Nos locaux sont accessibles aux personnes à mobilité réduite.

## Animation

Nos formateurs sont des experts reconnus dans leur métier.

Ils sont sélectionnés pour leur compétence pédagogique et leur expérience dans la formation pour adultes.

## Évaluation des acquis

Une évaluation individuelle sera réalisée en fin de formation

Une attestation de participation sera remise à l'issue du stage