

NÉGOCIATION D'ACHAT – 2 jours

Préparer et conduire votre négociation avec méthode pour optimiser la performance de vos achats

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Vous travaillez dans les achats, menez des négociations et souhaitez optimiser votre performance ?
La formation « Négociation d'achat » est faite pour vous !
En deux jours, analysez votre style de négociation pour maximiser son impact

LES OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES :

- Acquérir une méthodologie de préparation de sa stratégie de négociation.
- Conduire avec efficacité ses entretiens de négociation d'achat.
- Développer son savoir-être face à des commerciaux aguerris.

LE PROGRAMME

Quels sont les styles de négociation ? Quelles sont mes forces et mes faiblesses ?

- Forces et faiblesses de chaque profil.
- Autodiagnostic : « mon profil de négociateur achat ».

Que faire en amont et en aval de la négociation pour en maximiser l'impact ?

- Évaluer l'impact des négociations d'achat sur la performance globale de l'entreprise.
- « La matrice de Kraljic » sur la stratégie achat.
- « Négociation raisonnée » de Harvard pour une approche gagnant-gagnant.
- Activité : la négociation dans les étapes du process achats.
- Atelier : les leviers de négociation achat.

Comment me préparer rapidement et efficacement ?

- Check-list de préparation des négociations achat.
- Leviers de négociation, tactiques et techniques, plan de négociation.
- Bâtir une argumentation percutante, anticiper les objections, les situations de blocage ou conflictuelles.
- Entraînement : préparation avec les outils travaillés, puis sketches de négociations avec débriefings individuels.

Comment développer mon pouvoir de persuasion pour convaincre les fournisseurs ?

- Pilotage de la négociation en lien avec les objectifs.
- Les clés de la communication persuasive, les tactiques de négociation, les attitudes gagnant-gagnant.
- Convaincre en préservant la relation future avec les fournisseurs.
- Atelier : mes croyances, mes freins, mes comportements de négociation.
- Entraînement « 3 minutes pour convaincre » : jeu pédagogique de persuasion.

Comment réussir les négociations dans un contexte spécifique ?

- Négocier à plusieurs, en milieu interculturel.
- Gérer un rapport de force défavorable.
- Exercices de mise en pratique sur des situations particulières.

PUBLIC

- Toute personne ayant à conduire des négociations d'achat.

PRÉ-REQUIS

- Aucun prérequis n'est nécessaire pour participer à cette formation.

NÉGOCIATION D'ACHAT - 2 jours

LES + DE LA FORMATION

- Check-list de préparation de négociation.
- Mises en pratique, quiz, QCM et jeux de rôle sur des cas concrets.
- Un autodiagnostic sur son style de négociateur.

DUREES/ TARIF / ACCESSIBILITE / DATES

- Nos formations sont disponibles quel que soit le nombre de participants, sous réserve de confirmation 15 jours à l'avance
- Durée : 2 jours
- Intra entreprise. Lieu de formation : dans la ville de votre choix
- Inter-entreprises à Paris, Lyon, Lille, Lisieux
- Du X au Y juin 2025 – Lieu Paris
- Du juin 2025 – Lieu Paris
- Du au novembre 2025 – Lieu Valence
- Tarif par personne : | 350€HT (*)
- Prix repas non inclus



Accessibilité des formations aux personnes handicapées

- Nos formations sont accessibles aux personnes handicapées. Afin de mettre en œuvre toutes les mesures d'accompagnement nécessaires à la formation de la personne en situation de handicap permanent ou temporaire, l'apprenant contacte en amont de la formation le conseiller Antconseils afin d'être mis en relation avec le Référent Handicap.

MODALITES D'EVALUATION

Questionnaire d'analyse du besoin

- L'apprenant renseigne un questionnaire d'analyse du besoin afin que le formateur prenne connaissance d'une part de son activité, de son niveau de compétence, de ses préférences d'apprentissage et des objectifs opérationnels spécifiques. Il s'agit aussi de confirmer que l'apprenant dispose des prérequis pour suivre la formation. Ce dernier exprime enfin, en confidentialité, l'existence d'un handicap à prendre en compte par le Référent Handicap au niveau des moyens d'apprentissage ainsi que de l'assistance technique et d'accompagnement nécessaire.

Modalités d'évaluation de la formation

- Tests de contrôle des connaissances à l'aide de QCM. L'évaluation permet de mesurer le niveau d'atteinte des objectifs opérationnels par l'apprenant. La formation est sanctionnée par une attestation individuelle de fin de formation avec une évaluation des acquis mentionnant le niveau d'acquisition de l'apprenant.

Mesure de la satisfaction de l'apprenant

- A l'issue de la formation, l'apprenant indique son niveau de satisfaction en termes d'organisation, de conditions d'accueil, de qualités pédagogiques du formateur ainsi que des méthodes, moyens et supports d'apprentissage utilisés. Cette mesure de la satisfaction fait l'objet d'un enregistrement par le groupe ProFormalys en vue de l'analyse et du traitement des appréciations formulées. Cette analyse concerne d'une part la formation proprement dite et d'autre part plus globalement l'activité du centre de formation.

Compte rendu du formateur

- A l'issue de la formation, le formateur rédige un compte rendu indiquant le contexte de la formation, les objectifs spécifiques des participants en lien avec leur activité professionnelle, les méthodes pédagogiques employées, le retour des participants et les compléments éventuels apportés au programme en fonction des demandes de ces derniers

NÉGOCIATION D'ACHAT - 2 jours