# LA NÉGOCIATION ACHAT
# Initiation

Durée de la formation :
**2 jours**

Tarif intra :
**4590 € HT / groupe**

Tarif inter :
**1590 € HT / personne**

### La négociation achat - Initiation

La négociation est une étape clé qui ne peut être improvisée dans le processus d'approvisionnement. Il repose sur une préparation minutieuse, de la collecte d'information sur les fournisseurs afin de définir la meilleure stratégie.

## Objectifs de la formation

- Comprendre et pratiquer une méthode sûre et approuvée pour préparer la négociation et l'entretien
- Conduire l'entretien de négociation
- Analyse la négociation

## Programme de la formation

### JOUR 1 :

**Analyser le contexte de la négociation**

- Déterminer les forces et faiblesses des parties prenantes
- Le produit, le marché, le prix
- Les clauses usuelles à négocier dans les contrats

**Déterminer des objectifs de négociation**

- Les différents types et les deux dimensions de la négociation
- Le temps, facteur clé de la négociation
- Les clauses et objectifs associés
- Fixer le niveau des objectifs en utilisant à son profit la connaissance du dossier et du marché
- Les questions complémentaires à poser au vendeur

**Préparer la négociation**

- Bâtir un argumentaire d'achats
- Le montage du dossier de négociation
- Préparation dans le cas de négociateurs multiples

## JOUR 2 :

**Gérer la conduite d'un entretien de négociation**

- L'importance de la phase de contact pour déterminer le comportement probable du vendeur
- Appliquer la stratégie de l'échiquier (repérer les différentes zones d'échanges, blocage, questionnement, concession)
- Utiliser quelques aides tactiques dans la négociation
- S'assurer du pilotage de l'entretien

**Résoudre certaines difficultés de négociation**

- Dénouer les blocages, savoir interrompre l'entretien et reprendre la main
- Reformuler les accords pour dynamiser l'entretien
- Travailler les formulations verbales pour faciliter l'accord

**Analyser la négociation**

- Analyser les gains obtenus par rapport aux objectifs
- Analyser les éléments concédés
- Compte rendu de la négociation

## Prérequis

Pratique des achats en entreprise

## Public cible

- Acheteur débutant
- Gestionnaire achat
- Responsable produit
- Toute personne en relation avec les fournisseurs et souhaitant acquérir des connaissances en négociation

## Pédagogie

**Méthodes d'apprentissage et d'évaluation :**

- Apports théoriques et pratiques
- Travaux d'application et cas pratiques
- Évaluation des acquis en fin de formation

**Intervenant :**
Formateur de terrain de haut niveau professionnel, doté d'un véritable sens de la pédagogie

**Supports de formation remis :**
Support de formation et corrigés des exercices

**Une attestation de formation sera délivrée à chaque participant**