



Mieux négocier ses achats

Réf. ACH0004

Objectifs

A l'issue de la formation, le bénéficiaire sera capable de négocier efficacement ses achats.

Les compétences qui seront mises en pratique sont définies comme suit :

- Préparer efficacement une négociation, mieux communiquer et cerner les motivations de ses interlocuteurs
- Résoudre les situations de blocage et de conflit en cours de négociation
- Accomplir une négociation en situation de forts enjeux

Prérequis nécessaires

Pas de préreguis nécessaire

Public concerné

Pour toute personne amenée à prendre part activement aux processus de négociation avec des fournisseurs

Contenu pédagogique

- Les caractéristiques de la négociation
 - Comprendre les enjeux de la négociation
 - Négociations externes et négociations internes
 - Les composantes du rapport de force acheteur / vendeur
 - Le comportement de l'acheteur et du vendeur
 - Préparer et fixer ses objectifs
 - Les relations avec les fournisseurs

• La préparation de la négociation et choix de la tactique

- Les étapes de la préparation
- Préparer en tenant compte des enjeux de la partie adverse
- Le tableau de comparaison des offres
- Le logigramme de la préparation

- Le choix d'une tactique adaptée à votre personnalité
- Les différentes clauses à négocier et les objectifs associés : coût global, qualité, délai, conditions de paiement, aspects environnementaux....

• L'entretien de négociation

- Les 5 étapes de l'entretien de négociation
- L'approche de la personnalité de son interlocuteur
- La structure de l'entretien
- Le questionnement (l'entonnoir)
- · L'argumentation et contre argumentation
- La mise en application de la tactique
- La conclusion
- Le bilan de la négociation par rapport aux objectifs fixés

Savoir se situer en matière de négociation d'achats

- Les réussites
- Les difficultés

• La négociation en situation complexe ou à fort enjeu

- La détermination des enjeux et évaluation des pouvoirs
- Les relations entre les acteurs de la négociation
- Les compétences du négociateur (maîtrise des attitudes, flexibilité, gestion de la pression)

Approfondissement sur les différentes techniques, tactiques et stratégies de la négociation

La gestion de situations conflictuelles et de blocage

- Comprendre les causes
- Mesurer les risques
- Méthodologie de gestion du conflit en fonction de différentes situations
- Entraînement par mise en situation

Durée

3 jours pour un total de : 21 heures

Sessions (dates, lieux, prix)

17 juin au 1 juillet 2025 à Saintes : 1140.00 € net de taxe

Effectifs

Mini: 5 - Maxi: 10

Intervenants

Nos intervenants internes et externes sont sélectionnés pour leur expertise et leurs qualifications dans le domaine

Moyens pédagogiques / Méthodes mobilisées

Méthodologie alliant apports théoriques, interactivité, échanges d'expériences interentreprises, mise en situation pratique à l'aide d'études de cas et d'exercices, négociations filmées et débriefing en groupe.

Équipements pédagogiques : vidéo projecteur - paperboard - tableau interactif.

Nos salles de formation sont adaptées et conformes à l'accueil du public.

Lorsque les formations se déroulent en distanciel, pour leur bon déroulement, il est important de :

- Se trouver dans un lieu calme
- Disposer d'un ordinateur opérationnel avec micro et caméra
- Disposer d'une connexion opérationnelle
- Respecter les instructions techniques transmises en amont de la formation (support TEAMS ou autre)

Assistance technique assurée

Modalités de certification et évaluation des compétences

Avant la formation : évaluation des connaissances initiales des bénéficiaires et/ou auto-évaluation des bénéficiaires. Pendant la formation, évaluation de la progression dans l'acquisition des connaissances. Après la formation : évaluation des acquis et/ou autoévaluation des bénéficiaires, évaluation à chaud de la satisfaction. Evaluation à froid, à + 6 mois, des pratiques et de la satisfaction. Remise du certificat de réalisation de la formation

Modalités d'accès public handicapé

Dans le cadre des formations, la CCI Charente-Maritime s'engage à accueillir les personnes en situation de handicap sans discrimination et à mettre en œuvre, en fonction de leurs besoins, des adaptations pédagogiques, matérielles et organisationnelles, nécessaires à la prise en compte du handicap, par nos propres moyens et/ou avec l'aide du réseau idoine.

Indicateurs-clés de la formation

indicateurs-clés de la formation nombre de bénéficiaires formés : 2021-2023 : 21

Taux de satisfaction : 75.76%

Nombre d'avis: 11