

# Mieux négocier ses achats

Réf. ACH0004

## Objectifs

A l'issue de la formation, le bénéficiaire sera capable de :

- 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 prérequis 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)**

- 25 juin au 4 juillet 2024 à Saintes : 1110.00 € net de taxe

## **Effectifs**

Mini : 3 - Maxi : 10

---

*La CCI Charente-Maritime se réserve le droit d'adapter les informations de cette fiche.*

*La CCI Charente-Maritime est un organisme de formation enregistré sous le numéro 75 17 02698 17, certifié Qualiopi.*

*Contact : [competencesetformation@charente-maritime.cci.fr](mailto:competencesetformation@charente-maritime.cci.fr) - 05 46 84 70 92 ou 05 46 00 53 85 - [www.competencesetformation.fr](http://www.competencesetformation.fr)*

*Consultez les CGV dans la rubrique Infos Pratiques sur le site [www.competencesetformation.fr](http://www.competencesetformation.fr)*

*Fiche pédagogique éditée le 7 mai 2024 - Page 2/3*

## **Intervenants**

Formateurs consultants sélectionnés par la CCI pour leur expertise dans ce 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

## **Modalités de certification et évaluation des compétences**

Avant la formation : évaluer les connaissances initiales des stagiaires. Pendant la formation, évaluation de la progression dans l'acquisition des connaissances. Après la formation, évaluation à chaud de la satisfaction. Evaluation à froid, à + de 6 mois, des pratiques et de la satisfaction. Modalités de certification : Attestation de fin de formation et certificat de réalisation

## **Modalités d'accès public handicapé**

Dans le cadre des formations, la CCI Charente-Maritime s'engage à accueillir les publics handicapés sans discrimination et à mettre en œuvre, en fonction des besoins des personnes handicapées, 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 : 2018-06/2023 : 39

**Taux de satisfaction** : 66.67%

**Nombre d'avis** : 7