



357€HT/J/pers\*

# NEGOCIATION D'ACHAT Niveau 1

Initiation

<b>Objectifs :</b>	
Cette formation répond à toutes les questions relatives à la "méthode" et aux "outils" de la négociation d'achat. Par l'entraînement, elle vous fera surtout découvrir des techniques simples et éprouvées pour adopter la posture qui font d'un bon acheteur un excellent négociateur. La maîtrise des fondamentaux de la communication en est une clé de succès, l'efficacité la finalité..	
<b>PUBLIC</b>	Acheteur, négociateur achat, Chef de produit, Responsable d'achats, Assistant achats / aide acheteur expérimenté(e).
<b>PRE REQUIS</b>	Aucun
<b>ORGANISATION</b>	Durée : 3 Jours (21h) Matériel : Un support de cours + pc Nombre de Stagiaires : Minimum : 1 personne et Maximum : 6 personnes
<b>FORMATEUR</b>	Formateur ayant une expérience confirmée dans les achats et la négociation
<b>PEDAGOGIE</b>	Pré-évaluation des besoins. Entretiens individuels et/ou collectifs. Mise en situation Apports théoriques et exercices pratiques permettent d'approfondir les connaissances de base. Réalisation lorsque le temps le permet des créations de projets personnels. Evaluation de stage à chaud. Evaluation des acquis (QCM ou mise en situation ou exercice test d'application). Attestation de stage. Evaluation de stage à froid.
<b>MODULE SUIVANT</b>	
<b>HANDICAP</b>	En cas de situation de handicap, contactez-nous pour connaître l'accessibilité à la formation en fonction de nos partenaires handicaps

## PROGRAMME

1/ Préparer sa négociation d'achats Anticiper ses négociations à chaque étape du processus achats. Cibler ses objectifs. Organiser les points à négocier. Évaluer le rapport de force acheteur/vendeur et l'enjeu. Affiner ses stratégies. Mise en situation	4/ Démarrer efficacement l'entretien Affirmer sa place de négociateur achats vis-à-vis des interlocuteurs internes. Gérer le rapport de force. Créer un climat propice à l'atteinte des objectifs. Manier détachement et anticipation face au vendeur. Doser ses ressources. œuvrer les actions correctives. .
2/ Utiliser les outils du négociateur achats Le clausier. L'argumentier achats. La matrice objectifs et limites. La grille de négociation.	5/ Mener et conclure favorablement Écouter de manière active. Savoir résister et concéder au bon moment. Pratiquer l'empathie et l'assertivité. Rester structuré et créatif. Prendre le temps pour en gagner. Savoir quand s'arrêter. Ménager l'avenir avec le fournisseur.
3/ Utiliser les techniques du négociateur achats Le questionnement. La reformulation. Concessions - Contreparties. Le compte-rendu d'entretien. Les 7 règles d'or du négociateur achats.	Jour 2 de la formation :

