

<h2>Négociation aux achats</h2>	<p><u>Code :</u> A029</p> <p><u>Durée :</u> 3 jours</p> <p><u>Prix :</u> 1450€HT</p>
<p><u>Objectifs :</u> Améliorer sa communication avec ses interlocuteurs internes et externes Améliorer son comportement face à un vendeur Mieux se connaître et définir son style de négociateur Définir son rôle de négociateur Maîtriser les techniques dans les différentes phases du face à face avec son ou ses interlocuteur(s)</p>	<p><u>Liste des dates :</u> 08 au 10 mars 07 au 09 juin 13 au 15 septembre 13 au 15 décembre</p>
<p><u>Public concerné :</u> Acheteurs, responsables achats, toute personne ayant à conduire une négociation d'achat interne ou externe</p>	<p><u>Lieu :</u> Paris</p>
<p><u>Intervenants :</u> Spécialiste dans le domaine des achats</p>	<p><u>Pré-requis :</u></p>
<p><u>Programme :</u></p> <p>Définir la négociation</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Les types de négociation : “de l'affrontement à l'entente” ✓ Les différences et liens entre stratégies, tactiques et manœuvres <p>Préparer la négociation</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Connaître l'environnement ✓ Analyser et exploiter les informations recueillies ou apportées par les fournisseurs ✓ Evaluer les forces en présence <p>Identifier l'objet et le périmètre de la négociation</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Que veut-on négocier ? ✓ Quels sont les risques encourus ? <p>Identifier les étapes d'une préparation efficace</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Définir le besoin et le cahier des charges ✓ Hiérarchiser les critères de choix ✓ Se fixer des objectifs d'achat ✓ Préparer ses arguments ✓ Intégrer le mécanisme de la réciprocité <p>Savoir conduire un entretien de négociation</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Savoir Vendre ses objectifs au “Vendeur” ✓ Le traitement des blocages, des impasses ✓ Savoir conclure une négociation : quand, comment et pourquoi ? <p>Bien communiquer pour mieux négocier</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Les bases d'une bonne communication ✓ Le questionnement, l'écoute, la reformulation... <p>Connaître son style et son positionnement</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ L'aspect psychologique de la négociation ✓ Le style et la culture de chacun, les identifier et savoir en tirer parti <p>Postures efficaces pour réussir</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Bonnes pratiques de communication 	<p><u>Techniques d'animation :</u> Alternance de théorie et de pratique. Entraînement pratique. Etudes de cas. Exercices individuels et collectifs. Jeux de rôles. Mise en situation. Vidéos. Tests. Retour d'expériences.</p>

<ul style="list-style-type: none">✓ Exhaustivité et précision✓ Détachement et anticipation face au vendeur✓ Ecoute et discernement✓ Résistance et échange✓ Empathie et assertivité✓ Le climat favorable✓ Savoir s'arrêter✓ Ménager l'avenir avec le fournisseur <p>Comment continuer à progresser ?</p>	
---	--