ORGANISATION RESSOURCES HUMAINES

Achats & Logistique

Techniques de négociation d'achat

Objectifs

- Prendre la mesure de tous les intérêts en présence.
- Maintenir la relation avec les fournisseurs.
- Gérer les litiges à forts enjeux et dénouer les blocages en interne.
- Sortir des situations de dialogue difficile.
- Mieux se connaître et acquérir de nouveaux outils pour mieux négocier et coopérer en situations difficiles.

Public concerné

Acheteurs, Directeur des approvisionnements, responsable de la logistique

Durée : 2 jours 5000 MAD HT

Programme

Éviter les risques et les pièges majeurs en négociation d'achats

- Les situations de blocage.
- La méfiance mutuelle.
- Surmonter le stress du face-à-face.
- Gérer ses craintes face à l'adversité.

Construire des stratégies convaincantes de négociation

- Intérêts des différents interlocuteurs.
- Les plans de secours.
- Les options satisfaisantes.

Maîtriser la relation aux interlocuteurs

- Démonter le processus conflictuel.
- Connaître ses propres comportements relationnels.
- Surmonter les peurs et les freins personnels.
- Prendre appui sur les comportements facilitant la négociation.

Résoudre les problèmes et les conflits de manière concertée

- Instaurer un climat relationnel adapté.
- Utiliser le vendeur comme une ressource.
- Surmonter les défenses, les rigidités et les craintes des interlocuteurs.
- Clarifier les accords.

Pratiquer la négociation en situations simulées et en temps réel tout au long de la formation

- Mettre à l'épreuve ses compétences de négociateur.
- S'entraîner en simulation sur des cas de plus en plus difficiles et complexes.
- Construire des relations adaptées pour négocier.
- S'approprier progressivement la "méthode des intérêts".

Notre prestation inclus



- **Petit déjeuner d'accueil**
- **2 pauses**
- **Le déjeuner.**



Les cas Pratiques est exercices



Les supports de cours



Une attestation de formation