Réussir ses négociations d'achats

Domaine : Achats / Ventes

Réf. : 2055AV

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Optimiser ses outils et ses compétences afin de mieux négocier ses achats, mettre en place un suivi des fournisseurs.

PRÉ-REQUIS

Aucun

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

Moyens pédagogiques : Alternance entre théorie et exercices pratiques. Un support de cours adapté remis à chaque participant. Salle de cours équipée / connexion internet / matériels de projection / Tableaux / Paper Board.

Modalités d'évaluation : Evaluation au fur et à mesure des exercices pratiques / Questionnaire de satisfaction / Attestation de stage / Evaluation sommative par le formateur sur 5 questions.

Formation en présentiel : A l'aide de l'application EDUSIGN, les stagiaires ont un accès afin d'émarger pendant la formation et de répondre à une opinion qualité lors de la fin de la formation.

Formation en distanciel : A l'aide d'un logiciel, les stagiaires interagissent entre eux et avec le formateur / Accès à l'environnement d'apprentissage (supports,...)et aux preuves de suivi (émargements, évaluation,opinion qualité...) via la plateforme Edusign / Convocation avec lien de connexion.

CONTENU ET MÉTHODES MOBILISÉES

Un ou plusieurs tests de personnalité sont transmis en amont de la formation via un lien internet.

VOTRE POSITION DE NEGOCIATEUR EN TANT QU'ACHETEUR

- **Un test de votre profil de négociateur sera fait en amont de la formation**
- **Auto-analyse de mes pratiques**

LE PROCESSUS ACHAT

- Mettre en place votre posture d'acheteur dans une stratégie de gagnant gagnant
- Prévoir, anticiper, agir
- Prospecter les fournisseurs
- Reformuler les accords pour bien valider "**LE CONTEXTE DE LA NEGOCIATION"**
- Etre capable d'identifier et d'évaluer les forces et faiblesses des fournisseurs
- Le produit, le marché, la concurrence
- Les cahiers des charges technique et fonctionnel
- La consultation des fournisseurs
- la comparaison des offres
- Les risques et clauses préventives

LES DIFFERENTS TYPES DE NEGOCIATION, LES INTERETS EN JEU

- Les facteurs clés de la négociation
- Les différents comportements des vendeurs
- Les questions complémentaires à poser au vendeur

COMMENT PREPARER LA NEGOCIATION ?

- Construire son argumentaire

  -> Comment faire preuve de conviction ?
  -> Travailler l'écoute active

- Arguments de l'acheteur

  -> Comment traiter les objections du vendeur, vos parades
  -> Le montage du dossier de négociation

- Connaître votre propre style en tant que négociateur

PUBLIC CONCERNÉ

Toute personne quelque soit son activité professionnelle amenée à négocier des achats
L accessibilité à la formation pour les personnes en situation de handicap est étudiée en amont selon les informations fournies.

DURÉE ET DATES

-Durée :
2 jours soit 14 heures

-Délai d'accès :
Réponse par mail dans les 72h.
En inter : inscription à la prochaine session suivant le nombre de places disponibles.
En intra et en individuel : en fonction du planning déterminé par le client.

-Dates des inter-entreprises :
Nous contacter
.En Intra ou Individuel :
Nous contacter

FORMULES ET TARIFS

En inter-entreprises :
604€ HT / Jour / personne

En intra-entreprises :
1199€ HT / Jour / groupe
Groupe de 2 à 4 pers.

1495€ HT / Jour / groupe
Groupe de 5 à 10 pers.

En cours particulier :
Nous consulter

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Présentiel, Distanciel.

BESOIN D'AIDE POUR CHOISIR VOTRE FORMATION ?
02 32 74 56 94 Numéro unique d'appel

COMMENT CONDUIRE L'ENTRETIEN DE NEGOCIATION AVEC LE VENDEUR ?

- L'importance de la phase de contacts
- Repérer les blocages, les concessions, comment le vendeur vous questionne-t-il ?
- Quelles sont ses techniques de vente ?
- S'assurer que vous pilotez l'entretien et non l'inverse

- Gérer les situations conflictuelles

  -> Comprendre le conflit
  -> Résister à l'attitude conflictuelle de votre interlocuteur
  -> Etre précis dans son langage

- Réagir de manière adaptée pour s'affirmer dans l'entretien

EVALUER VOTRE NEGOCIATION

- Ecarts par rapport à vos objectifs
- Analyse des éléments concédés
- Le compte rendu de la négociation
- Le suivi des engagements des deux parties

Fiche mise à jour le 23/08/2024

NOS CERTIFICATIONS

© FORCE 7 Formation / Conseil / Coaching - Tous droits de reproduction réservés - contact@force7-formation.fr