

Formation Négociation achats

Objectifs de la formation Négociation Achat

Concrètement, cette formation Négociation achat vous permettra de :

- Piloter les étapes d'une négociation d'achat,
- Maîtriser une méthode de préparation de la négociation,
- Connaître les principes et les pièges à éviter,
- Acquérir des notions essentielles de communication pour gagner en efficacité et en persuasion

À qui s'adresse cette formation ?

Public :

Cette formation Négociation achat s'adresse aux Directeurs Achats, Responsables Achats, Acheteurs Familles Acheteurs Projets

Prérequis :

Aucun

Contenu du cours Négociation Achat

Le contexte de la négociation Achats :

Connaître les besoins et les objectifs de l'entreprise Connaître le marché Fournisseurs, savoir positionner son besoin Savoir susciter les offres, vendre son besoin Raisonner en « coût total de possession » (TCO Total Cost of Ownership) Déterminer un prix objectif Exercice d'application en binôme : grille de sélection fournisseurs, critères de choix

Les phases de la négociation :

Capital Social: 50000 DT **MF:** 1425253/M/A/M/000 **RC:** B91211472015
Tél. / Fax.: +216 73362 100 **Email:** contact@itgate-training.com **Web:** www.itgate-training.com
Adresse : 12 Rue Abdelkadeur Daghrir - Hammam Sousse 4011 – Tunisie



ITgate

Training

Your Gateway to Excellence

Qu'est-ce que la négociation, pourquoi lancer ce processus ? La négociation raisonnée : une approche « gagnant / gagnant » La préparation de la négociation : détermination des enjeux, fixation des objectifs, mesure du rapport de forces, tactiques, techniques et stratégies
L'entretien de négociation Mise en situation en groupe : exercice de négociation filmé, puis revu et analysé tous ensembles

Les éléments de communication :

Quelques principes de base en communication La communication non-verbale L'écoute active, nécessaire à une bonne compréhension Mieux se connaître pour mieux négocier Test : quel type de négociateur suis-je ? Autodiagnostic : mon comportement en négociation

L'étude de cas (travail en groupe) :

À partir d'un cas donné, les participants vont : Préparer une négociation complexe : enjeux, objectifs, déroulement. Mener l'entretien de négociation jusqu'à son terme Analyser les résultats obtenus, les confronter avec les objectifs définis pendant la phase de préparation, ainsi qu'avec les objectifs des interlocuteurs Mise en situation filmée