



# La négociation d'achat

## ANALYSER LE CONTEXTE DE LA NEGOCIATION

L'analyse des forces et faiblesses du fournisseur  
L'évaluation et la prise en compte des spécificités du marché fournisseurs : étude de marché, FFOR  
L'analyse du produit dans son cycle de vie  
L'identification des éléments constituant le prix  
L'évaluation de l'intensité des rapports de force

## PREPARER LA NEGOCIATION

Les différents types de négociation, les intérêts en jeu  
Le cadre de la négociation, l'environnement culturel, le facteur temps  
Autodiagnostic du comportement, se connaître soi-même  
La prise en compte de la personnalité du vendeur  
Les différents points à aborder lors de la préparation : collecte d'informations, définition des objectifs, élaboration des arguments  
La définition d'une stratégie de négociation et le choix d'une tactique de négociation  
La préparation matérielle

## CONDUIRE L'ENTRETIEN DE NEGOCIATION AVEC LE VENDEUR

Le pilotage de l'entretien de négociation : Les différentes phases de l'entretien  
Les principales difficultés rencontrées et la gestion des pièges du vendeur  
La maîtrise de la conclusion  
La pratique de l'écoute active : Le questionnement, la reformulation, la relance

## INTEGRER L'APPROCHE PSYCHOLOGIQUE

La maîtrise de son comportement par l'utilisation de la PNL afin de se sentir à l'aise face à son interlocuteur et identifier son propre impact  
La typologie des négociateurs  
Les attitudes en situation de tension : repérage des situations conflictuelles à venir et désamorçage : faire preuve d'assertivité

## ENTRAINEMENT A LA NEGOCIATION

Mises en situation de négociations avec vidéo  
Simulation devant caméscope et débriefing de l'intervenant

## CONCLUSION

Le bilan des gains par rapport aux objectifs  
Les principales fautes à ne pas commettre  
Les axes de progrès

## OBJECTIFS

Apprendre à préparer la négociation sur le plan économique, technique et commercial  
Discerner le mode de communication du vendeur, conduire l'entretien, conclure

## PRÉ-REQUIS

Connaitre le métier d'acheteur

## PUBLIC

Acheteurs, négociateurs, toute personne intervenant dans une négociation d'achat

## MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

### AVANT LA FORMATION : IMPLIQUER

Questionnaire pré-formation et/ou recueil des besoins pour préciser les attentes individuelles

### PENDANT LA FORMATION : APPLIQUER

Méthodes actives et participatives  
Mises en pratique (70%), échanges (20%) et apports théoriques (10%)  
Elaboration de son plan d'actions personnalisé

### APRÈS LA FORMATION : ACCOMPAGNER

Rappels de contenu envoyés par mail  
Suivi post-formation

## RESSOURCES PÉDAGOGIQUES

Support de cours, exercices

## ÉVALUATION

### Évaluation des compétences

Tests, cas pratiques, exercices, mises en situation, jeux de rôles...

### Évaluation de la formation

Questionnaire de satisfaction stagiaire  
Synthèse fin de stage du formateur

## VALIDATION

Attestation de fin de formation  
Attestation de présence

## MODALITÉS DE SUIVI D'EXÉCUTION DE LA FORMATION

Le contrôle de l'exécution de la formation est assuré par le formateur

## DATES

CF planning

## Référents pédagogiques

Nos intervenants sont des spécialistes du domaine visé et sont sélectionnés selon un processus de qualification très rigoureux permettant d'évaluer notamment : leur expérience professionnelle, leurs compétences pédagogiques, leur capacité d'animation, leur personnalité et leur créativité...