

Formation à la négociation achat

Public visé :

- Tout collaborateur de l'entreprise en situation de négociation fournisseur.

Prérequis :

- Etre en situation de négociation
-

Durée :

- 1 jour.

Horaires :

- 09h00-12h00.
- 13h00-17h00.

Rythme :

- Continu.

Organisation pédagogique :

- Présentiel intra.
ou
- Présentiel inter.

Lieu :

- En centre
ou
- Sur site client.

Tarif :

- 365 € HT par personne

Dates éventuelles : A planifier avec l'entreprise.

Objectifs : Les aspects des objectifs pédagogiques majeurs.

■ **Savoir :**

- La préparation de la négociation.
- La conduite de la négociation.

■ **Connaissance :**

- Les pratiques de la négociation.
- Les techniques et tactiques de négociation.

■ **Acquisition :**

- La notion de prix et de coût complet.
- La notion de rapport de force.

Contenu :

■ **Thème n° 1 :** la place de la négociation dans le processus achat.

- L'expression de besoin optimisée.
- Le choix des bons fournisseurs.

■ **Thème n° 2 :** la préparation de la négociation.

- Le contexte.
- Le rapport de force
- Les points à négocier
- Les objectifs de négociation
- La grille de préparation.

■ **Thème n° 3 :** La conduite de la négociation.

- La négociation ou le marchandage
- Les 5 phases de la négociation
- Des éléments de communication pour mieux négocier.

Moyens pédagogiques – Moyens techniques – Moyens d'encadrement :

- Diaporama.
- Documentation thématique : bibliothèque de l'intervenant.
- Jeux de rôles.
- Mise en situation.

Moyens permettant le suivi et l'appréciation des résultats :

- Feuilles de présences et attestation de présence individuelle.
- Entretien, questionnaire d'évaluation à la fin de la formation.