

Formation acheteur

OBJECTIFS

Acquérir et pratiquer une méthode sûre et éprouvée pour préparer la négociation et l'entretien.
Conduire l'entretien de négociation.
Analyser la négociation.
Acquérir une parfaite maîtrise de la méthode et des aspects comportementaux de la négociation pour :

- Faire face aux objections du vendeur,
- Mieux le convaincre,
- Exercer toute son influence.

PUBLIC CONCERNE

Nouveaux acheteurs ou acheteurs désireux de mettre à jour leurs pratiques en négociation

DUREE ET EFFECTIF

- **3 jours**, soit 21 heures.
- L'effectif **maximum** pour cette formation sera de **12 personnes** maxi

LIEU

- En Entreprise

TARIFS

- **680 € HT / jour**, soit 2040€ HT pour l'ensemble de la formation.
Les frais de repas de notre formateur seront refacturés selon les règles prédéfinies avec le client et en application des barèmes fiscaux en vigueur.

ANIMATION – MOYENS PEDAGOGIQUES

Alternance de théorie, de méthodes et d'exercices pratiques

Jeux de rôle – groupe de négociateurs observés et **filmés en direct en salle de négociation et réciproquement avec analyse sur écran vidéo**

Entraînement des participants à un choix de situations de négociations classiques : analyse et préparation des cas en sous-groupes

CONTENU PEDAGOGIQUE

Jour 1

Rappel des fondamentaux de la négociation

- Processus de négociation
- Définition
- Les données de base de la négociation
- Les 5 étapes de la négociation
- Qualités du négociateur
- Les 9 points clés de la négociation
- Evaluation des forces
- Préparation technique
- Matrice de négociation
- La préparation de la négociation
- Différents types de négociation
- La communication verbale et non verbale
- Les 10 commandements de l'écoute

Jour 2

Appréhender la dimension relationnelle

- Reconnaître la typologie des négociateurs
- Discerner les motivations du vendeur
- Exercices : Simulation de négociation acheteur / vendeur**

Préparer la négociation

- Analyser l'offre
- Se fixer des objectifs
- Exercices : préparation de la négociation**
: Renégocier un contrat

Elaborer une stratégie de négociation

- La stratégie de l'échiquier
- Identifier les intérêts respectifs
- Fixer le plan de la négociation

Les clauses négociables
Déterminer les phases de la négociation
Exercices : négociation de groupe « le cas 1664 »

Jour 3

Piloter et conduire l'entretien d'achat

Comment mieux travailler avec les vendeurs ?
Faire face au rapport de force
Utiliser les méthodes de traitement des objections
Exercices : Contrecarrer les objections

Définir l'approche psychologique

Appliquer quelques outils empruntés à l'AT et à la PNL

Les pièges du vendeur

Finaliser un bon accord

BIBLIOGRAPHIE

Après cette formation

- *Perfectionnement à la Négociation d'Achats (niveau 2)*

⇒ LES POINTS FORTS DE CETTE FORMATION ⇐

- Acquisition d'une stratégie pour s'affirmer en négociation achat
- Mise en situation réelle par jeux de rôle filmés
- Intégration des situations apportées par les stagiaires
- Des outils et techniques directement utilisables
- Exercice d'application : entraînement à la préparation d'un entretien de négociation. Argumentaire et documentation
- Exercice d'application : entraînement à l'ouverture d'un entretien de négociation. Argumentaire et documentation