

**Durée :**

**2 jours (14 h.)**

**Les participants et leur pré-requis :**

Acheteurs

**Notre intervenant :**

Responsable des Achats et  
Responsable Qualité jusqu'en 2005.  
Consultante Achat et formatrice en  
Supply Chain et en assurance  
Logistique Fournisseur.

**L'organisation :**

**Lieu :** A déterminer Occitanie

**Dates :** à déterminer

**Horaires :** 08h30 17h00

**Coût par participant :**

**670 € HT  
(804 € TTC)**

**Renseignements et  
inscriptions :**

**Sabine ACCO**

**LES OBJECTIFS :**

- Savoir préparer et conduire une négociation

**NOTRE CHOIX PEDAGOGIQUE ET LES MODALITES  
D'EVALUATION:**

Pédagogie participative avec exercices et simulations de négociations filmés.

Remise d'un support de cours aux participants.

Evaluation qualitative et quantitative effectuée par les participants en fin de formation

**LE CONTENU DE LA FORMATION :**

■ **1er jour :**

- Etude du dossier de négociation, connaissance du besoin, du fournisseur et de l'environnement marché. Préparation de la stratégie de négociation et de la rencontre.

■ **2ème jour :**

- Mise en situation des stagiaires sur des études de cas filmées et commentées dans des situations de négociation acheteurs/vendeurs.

■ **L'environnement de la negociation**

- La définition de la négociation. Pourquoi négocier ?
- Les spécificités des négociations multiculturelles.

■ **S'informer pour reduire les risques**

- Analyser le contexte : définir les besoins de l'entreprise, ses marchés, ses fournisseurs, les produits/services, les sources d'information et les prix.
- Les acteurs de la négociation : personnalités, styles et profil de négociateur et variables à prendre en compte.

■ **Savoir préparer une négociation**

- Déterminer les enjeux.
- Définir ses leviers et les limites de la négociation : ce qui est négociable et ce qui ne l'est pas.
- Connaître les différents types de négociation, leurs étapes, les tactiques possibles et les scénarii.
- Identifier ses forces, ses faiblesses et celles du fournisseur.

- Définir la stratégie de négociation la plus adéquate.
- Se fixer des objectifs précis et mesurables.
- Bâtir l'argumentaire et le plan de négociation.
- Préparer les questions à poser au vendeur.
- Connaître les facteurs d'influence dans une négociation.
- Organiser l'environnement et les conditions matérielles.

### ■ **Savoir conduire une négociation**

- Accueillir son interlocuteur et instaurer un climat favorable à la négociation.
- Débuter et piloter la négociation.
- Les étapes de l'entretien et la gestion du temps.
- Convaincre son interlocuteur en utilisant les techniques.

### ■ **Les outils de communication appropriés :**

- Pratiquer une écoute active et la reformulation.
- Les techniques de questionnement.
- L'utilisation des silences, des gestes et des attitudes.
- Les outils de communication : A.T, P.N.L., assertivité.
- Savoir désamorcer les situations tendues, dénouer les points de blocage et reprendre la main.
- Savoir conclure et obtenir des engagements.

### ■ **Les cas particuliers :**

- Négocier à plusieurs.
- Négocier avec un fournisseur référencé.
- Négocier avec un nouveau fournisseur.
- Déjouer les stratagèmes et les principaux pièges du vendeur.

### ■ **Mise en situation & exercices d'application**

### ■ **Savoir analyser la négociation**