



Fiche Programme

Les Bonnes Pratiques de la Négociation des Achats

METHODE PEDAGOGIQUE :

A l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Respecter les principes de base de toute négociation,
- Préparer ses entretiens avec méthode,
- Conduire les échanges selon un déroulement structuré,
- Varier ses stratégies et tactiques de négociation.

MODALITES D'EVALUATION :

- Quiz de connaissances en fin de stage pour évaluation des acquis
- Mise en situation de négociation durant laquelle l'apprenant utilise au moins 3 techniques d'argumentation et 3 techniques de conclusion.
- Attestation de formation individuelle
- Questionnaire de satisfaction en fin de formation

Accessibilité

Toutes nos formations sont accessibles et adaptables aux personnes en situation de handicap et nous veillons au respect des conditions d'accueil.

De plus, tous nos formateurs/intervenants y sont sensibilisés.

DATES : Mise en place toute l'année, consultez-nous ou voyez avec le service formation de votre entreprise.

DUREE : 21 heures en discontinu (2 jours + 1)

PROGRAMME DE LA FORMATION :

Avant le présentiel :

Capsule d'auto-formation : « Quel est mon ennemi en négociation »

Capsule d'auto-formation : « Négociation Distributive et Négociation Intégrative »

Mission de diagnostic-positionnement

Pendant le présentiel :

1ère partie : Les Préalables à toute Négociation

1 – Comment visualiser le processus de la Négociation :

- Que se passe-t-il avant, pendant et après l'entretien ?
- Quelles similitudes avec la démarche qualité en industrie et la roue de DEMING ?

Brainstorming

2 – Par où dois-je commencer :

- Un rituel de préparation pour quoi faire ?
- Pour quelles raisons SE préparer ?
- Comment SE préparer (Physiquement, Mentalement, Techniquement, Tactiquement) ?

3 – De quelles informations ai-je besoin pour bien préparer mon dossier :

- Que disent le contexte marché et l'évolution des coûts de production ?
- Quel est l'historique comptable et humain ?
- Comment formaliser la mesure du rapport de force et des jeux de pouvoirs ?

Exercice + apport méthodo

4 – Comment se fixer un/des Objectif(s) sur ce dossier :

- Comment transformer Les points négociables en objectifs ?
- Quelle méthode simple pour définir objectifs clairs et solutions de repli ?
- Quel peut être le niveau de la demande annoncée et la marge de négociation ?

Etude de cas + apport méthodo + formalisation

5 – De quelles façons puis-je influencer mon interlocuteur :

- Quelles complémentarités entre Stratégie et Tactique en négociation ?
- Comment donner du rythme à l'entretien ?
- Comment formaliser une check-list des stratégies et tactiques envisageables ?

Mise en situation + apport méthodo

DUREE : 21 heures - 2 jours+1

DATES : Mise en place toute l'année, consultez-nous.

INTERVENANT : Thierry ROUFFET - 06 07 65 04 79 - thierry.rouffet@cofiged.fr

CONTACT : Véronique LACALLE - veronique.lacalle@cofiged.fr

COÛT : 1750,00 € HT/j