



# 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