



# Fiche Programme

## Les Fondamentaux de la Négociation des Achats

### METHODE PEDAGOGIQUE :

Formation basée sur les méthodes actives favorisant l'expérimentation et l'apprentissage par la mise en œuvre.

Interactivité et formalisation des bonnes pratiques avec la suite d'Outils Klaxoon

### 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 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 :** 14 heures en continu

### 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 – Par où dois-je commencer :

- Un rituel de préparation pour quoi faire ?

- Pourquoi SE préparer ?

- Comment SE préparer (Physique, Mentale, Technique, Tactique) ?

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

- Le contexte marché et l'évolution des coûts de production

- L'historique comptable et humain

- La mesure du rapport de force et des jeux de pouvoirs

##### 3 - Comment se fixer un/des Objectif(s) sur ce dossier :

- Les points négociables transformés en objectifs

- La définition d'objectifs clairs et les solutions de repli

- Le niveau de la demande annoncée et la marge de négociation

##### 4 - De quelles façons puis-je influencer mon interlocuteur plus efficacement :

- L'organisation de l'équipe présente autour de la table

- Le rythme de l'entretien

- La structuration dans le choix des points abordés

##### 2ème partie : La conduite de l'entretien

##### 5 - Comment puis-je contrôler la direction et le ton de la discussion :

- Quels sont les éléments qui influencent l'image que je renvoie

- La structuration de mes entretiens

##### 6 - Comment prendre l'ascendant psychologique par téléphone, en visio et/ou en face à face :

- L'échange informel ou courtoisies d'usage

- Le cadrage de l'entretien

- La valorisation des perspectives de développement

##### 7 : Connaitre, Comprendre son interlocuteur et son offre :

- Cadrer les informations qui vous sont nécessaires

- Formuler correctement ses questions

- Développer la reformulation et favoriser l'écoute active

##### 8 : Faire adhérer :

- Développer une argumentation impactante

- Contrer les arguments du fournisseur

##### 9 : Faire progresser l'entretien :

- Savoir manier les concessions et les contre-parties

##### 10 : Faire Se décider :

- Valider les points d'accord et de désaccord

- Finaliser l'échange avec différentes techniques de dosing

- Next step, prochaine(s) étape(s)

##### 3ème partie : Conclusion de la formation

Quels sont les enseignements que je tire de cette formation ?

Comment puis-je utiliser par la suite, ce que j'ai appris au cours des 2 jours ?

Qu'est-ce que je mets en place, dès demain matin ?

Quelles sont les difficultés que je risque de rencontrer, dans la mise en place de mes nouvelles pratiques ?

Evaluations des acquis

Questionnaire de satisfaction en fin de formation

Après le présentiel :

Envoi du support de synthèse : « La Mémoire du Groupe »

Evaluation des acquis à froid avec l'envoi d'une mission Klaxoon

**DUREE :** 14 heures - 2 jours

**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