Programme de Formation

Négocier ses achats

Organisation

Durée : 14 heures

Mode d'organisation : Mixte

Contenu pédagogique

Public visé

- Tout public

Objectifs pédagogiques

- Mener un entretien de négociation commerciale face à un fournisseur.

Description

Introduction

- Présentation de la formation Négocier ses achats, des participants et de leurs attentes spécifiques

Maîtriser son image

- Appréhender la notion d'image de soi
- Distinguer verbal et non-verbal
- Optimiser l'impact de son image dans la relation à l'autre
- Connaître les aptitudes du négociateur

Préparer sa négociation

- Préparer le dossier fournisseur
- Définir son objectif et son chemin de repli
- Connaitre son marché et ses produits
- Maîtriser le temps et l'espace

Les fondamentaux et la posture de négociateur

- Les enjeux de la négociation achats pour l'entreprise : coûts, qualité, délais, risques, RSE.
- Rappels sur le processus achat : expression du besoin, consultation, analyse des offres, choix du fournisseur.
- Se connaître comme négociateur : styles de négociation, forces et axes de progrès (autodiagnostic, échanges).
- Les règles d'or de la préparation : objectifs, limites, concessions, arguments, plan de négociation.
- Structurer l'entretien de négociation : prise de contact, création du climat de confiance, annonce du cadre.
- Techniques d'écoute et de questionnement pour cerner les besoins et motivations du fournisseur.
- Travail sur la posture : assertivité, langage verbal et non verbal, gestion du silence.
- Mises en situation filmées ou débriefées à chaud à partir de cas d'achats de l'entreprise (ou cas génériques).

Bilan, évaluation et synthèse de la formation Négocier ses achats.

Prérequis

- Pas de prérequis spécifique

Modalités pédagogiques

- Tour de table pour validation des attentes spécifiques, des objectifs, du programme…
- Le formateur alterne entre méthode démonstrative, interrogative et mise en œuvre par des travaux pratiques
- Mises en situations concrètes et jeux de rôles.

Moyens et supports pédagogiques

- Un support de cours numérique ou papier sera remis à chaque participant.

Modalités d'évaluation et de suivi

- La validation des acquis sera réalisée à travers un quiz, un auto positionnement et/ou une certification
- Une évaluation qualitative de la formation sera complétée par le stagiaire