

Vente & action commerciale

PILOTER UNE NEGOCIATION A L'ACHAT



◆ **Public visé :**

- ✓ Responsable des achats, acheteur, assistant des achats, négociateur d'affaires

◆ **Objectifs :**

- ✓ Préparer et organiser ses négociations
- ✓ Maîtriser les étapes d'une négociation réussie
- ✓ Assimiler les techniques modernes d'achat
- ✓ Adapter ses comportements au profil du vendeur
- ✓ Conclure une négociation et formaliser un accord
- ✓ Arbitrer le choix du fournisseur

◆ **Prérequis :**

- ✓ Aucun

◆ **Contenu :**

Préambule

- ✓ Les 7 commandements de l'acheteur
- ✓ Rappel du rôle de l'acheteur moderne, partenaire de qualité de ses fournisseurs

La préparation de la négociation

- ✓ Le contexte de la négociation et les informations nécessaires à la réussite d'une relation gagnante : marché, concurrence, enjeux, rapport de force acheteur/vendeur...
- ✓ La préparation de la négociation
- ✓ La mise en place d'une stratégie d'achat, ou comment élaborer un scénario logique à mettre en application
 - la fixation des objectifs à atteindre au cours de l'entretien
 - les autres éléments de la négociation
 - Les concessions acceptables
 - ❖ Le **clavier de négociation**
 - ❖ Le **croisement inversé**

Les 4 étapes de l'entretien de négociation

- ✓ Accueillir le vendeur : créer l'ambiance
- ✓ Fixer l'ordre du jour : prendre le leadership
- ✓ Exposer et atteindre ses objectifs : obtenir les meilleures conditions
- ✓ Conclure la négociation d'achat : valider les conditions

Les techniques d'achat

- ✓ Comment utiliser les incidents et les litiges de manière optimale ?
 - La méthode iA
- ✓ Quels comportements adopter pour équilibrer une négociation ?
 - Le comportement assertif
- ✓ Comment semer le trouble chez le vendeur ?
 - La menace de rupture de la négociation
 - Souffler le chaud et le froid
- ✓ Comment verrouiller chaque point acquis ?
 - La technique de l'escalier
- ✓ Comment amener le vendeur à se dévoiler ?
 - L'utilisation judicieuse des silences
 - La méthode de l'appât
- ✓ Comment formaliser une négociation ?
 - Le compte rendu d'entretien

L'achat à deux

- ✓ Pourquoi et quand acheter à deux ?
- ✓ Comment répartir efficacement les rôles ?

Le choix final du fournisseur

- ✓ L'arbitrage final
- ✓ Le tableau d'aide à la décision

Méthodes pédagogiques :

- ✓ Discussions interactives
- ✓ Construction d'un mémo :
 - Préparation de la négociation
 - Stratégie d'entretien
 - Compte rendu d'entretien
 - Les 4 étapes de la négociation
 - Tableau d'aide à la décision
 - Techniques de négociation
- ✓ Entraînements vidéo
- ✓ Travaux sur études de cas

Durées et modalités :

Présentiel en collectif	FOAD* en collectif	Présentiel ou FOAD* en individuel (pack formation coachée)
2 jours (14h)	8h	9h30

*Formation à distance