PROGRAMME DES FORMATIONS

Emilio Cominotti
BP 68
67502 Haguenau Cedex

LA NEGOCIATION ACHAT (NIVEAU 1)

PUBLIC
Acheteurs et aides acheteurs
Collaborateurs d'une fonction quelconque impliqués dans une négociation d'achats

DUREE
4 jours (2+2)

OBJECTIFS

A l'issue de la formation, les participants seront capables de :

- ✓ Fixer des objectifs à atteindre à l'occasion d'une négociation d'achat
- ✓ Préparer de manière optimale la négociation sur les plans économiques, techniques, tactiques et stratégiques
- ✓ Maîtriser les techniques de base de la communication
- ✓ Connaître son style de négociateur et ses voies de progrès

METHODE PEDAGOGIQUE

- → Exposés suivis de discussions
- → Exercices pratiques
- → Utilisation de la vidéo (mises en situations de négociation)
- → Etude de cas concrets

Evaluation en fin de stage par chaque auditeur

INTERVENANT

Emilio Cominotti
Consultant-Formateur
Ancien directeur achats
Diplômé de l'ESAP 2000

INTRODUCTION : NEGOCIER POUR UN ACHAT GAGNANT

- Définitions
- Enjeux d'une bonne négociation
- Les moments opportuns de la négociation
  - Dans le processus achat
  - Dans les relations internes

L'OBJET DE LA NEGOCIATION

- Définition des objectifs
- Définition des limites

LES 9 POINTS CLEFS DE LA NEGOCIATION

- Listage des point essentiels à une bonne préparation
- Tests visant à mieux se connaître et définir son « style » de négociateur
- Qualités du bon négociateur

LA PREPARATION DE LA NEGOCIATION

- La préparation économique et technique
- Bâtir son argumentaire achats
- Préparation psychologique et définition des schémas tactiques et stratégiques

NEGOCIER C'EST COMMUNIQUER

- Principes de la communication
- Utilisation du questionnement
- Les indicateurs communicants

LES PHASES DE LA NEGOCIATION

- Décomposition du déroulement type d'une négociation
- L'attente du vendeur
- La formation du vendeur

LA NEGOCIATION FACE AU MARCHANDAGE

- Principes d'une négociation gagnant/gagnant

DEFAUTS MAJEURS A EVITER

- Quelques conseils pour éviter les erreurs classiques

EXERCICES PRATIQUES ET JEUX DE ROLES

- Mise en situations réelles
- Confrontations et conduites d'entretients
- Analyse des gains réalisés par rapport aux objectifs
- Analyse des fautes, erreurs et attitudes

CONCLUSIONS