

NÉGOCIER LES ACHATS PLUS EFFICACEMENT



PUBLIC

- Acheteurs, approvisionneur, assistant achats et gestionnaire



PRÉREQUIS

- Aucun



DURÉE & RYTHME

- 2 jours (14h)



LIEU DE FORMATION

- Présentiel de préférence, distanciel (classe virtuelle synchrone)
- Lieu de la formation présentielle : Montpellier Campus MBS (locaux accessibles PMR)



INTERVENANT

- Benjamin Chevalier exerce dans le domaine des achats depuis au moins 20 ans. Il intervient au quotidien sur l'ensemble des problématiques achats sur l'ensemble du processus achat : de la définition du besoin de manière fonctionnelle à la gestion de la relation fournisseur.

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Confronter différentes approches et méthodes de négociation.
- Préparer de façon utile chaque négociation et en comprendre l'importance.

- Diagnostiquer votre propre style de négociation et l'adapter lors des étapes.
- Discerner le mode de communication de votre interlocuteur afin de créer une situation favorable à la négociation.



MODALITÉS D'ADMISSION

- Dossier d'inscription

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES & D'ÉVALUATION

- Formation collective (inter et/ou intra)
- Evaluation de la progression des apprenants par un questionnaire
- Evaluation des acquis de la formation avec une mise en situation analysée à l'aide d'une grille d'évaluation
- Bilan « à chaud » permettant la mémorisation des points clé de la formation
- Evaluation « à froid » des impacts de la formation : questionnaire dématérialisé envoyé à J+ 6 mois
- Evaluation de la satisfaction « à chaud » par un questionnaire

TARIF

- 600 € TTC* en inter entreprise et 3300€ en intra-entreprise.
- Adhérents OPCO2I – Tarif négocié. Inscription en direct sur la plateforme : <https://www.linscription.com/pro/opco2i-actionsclesenmain.php>

NÉGOCIER LES ACHATS DE MANIÈRE EFFICACE

PROGRAMME DE FORMATION

JOUR 1

Matin : Cerner les enjeux de la négociation

Introduction et présentation

- Présentation de chacun
- Attentes et objectifs visés de chaque participant
- Etat des lieux des connaissances de chacun
- Présentation de la formation

Présentation des outils et méthodes suivi d'une étude de cas sur : La place des achats dans l'entreprise

- La mission des achats
- Les enjeux
- Le processus achats
- Le contrat
- Les approvisionnements

Se connaître et communiquer

- Principes de communication
- Evaluer son « propre style » / son attitude en situation de négociation

Mise en situation suivi d'un débriefing pour ancrage des bonnes pratiques

Après-midi : Repérer les forces pour un équilibre des résultats

Connaitre les techniques de « l'adversaire » et se les approprier

- Revue et analyse des techniques des commerciaux
- Identifier son style de négociation

Ateliers en sous-groupes : adapter sa stratégie de négociations

Débriefing pour ancrage des bonnes pratiques

Présentation du périmètre de la négociation échange et partage d'expérience avec les stagiaires

- Le prix vs le coût – approche TCO
- Coût-qualité-délai
- Le service
- Les engagements

Bilan de la 1ère journée et points clés à retenir

JOUR 2

Introduction par le rappel des points clés issus de la 1ère journée

Matin : Les outils de pilotage et la préparation

Présentation du processus de négociation et échange et partage d'expérience avec les stagiaires

Préparer sa négociation

- Evaluer le rapport de force
- Analyser les offres
- Définir ses objectifs et sa stratégie
- Les outils pour bien préparer sa négociation

Après-midi : La négociation en solo ou en groupe / Situations conflictuelles

Négocier

- Savoir-être
- Mener l'entretien
- Fixer le cadre de la négociation
- L'écoute / les relances / les silences / reformulation
- Répondre aux objections
- Le climat de la négociation
- Evaluer son interlocuteur
- Relever les phases sensibles – éviter la rupture
- Les pièges à éviter

Ateliers en sous-groupe pour tester et s'approprier les méthodes proposées par le formateur

Conclure la négociation

- La rédaction d'un compte rendu de négociation
- Les points importants à noter
- Ce que l'on a obtenu
- Ce que l'on n'a pas obtenu et pourquoi ?

Ateliers en sous-groupe pour tester et s'approprier les méthodes proposées par le formateur

La négociation

- Négocier c'est communiquer
- Savoir-être
- Les techniques relationnelles
- Les techniques et tactiques d'achats

La fixation des objectifs

- La stratégie de négociation
- L'argumentaire de l'acheteur
- Savoir réfuter l'objection
- Relancer et conduire un entretien efficace

Jeux de rôle : Mise en situation de négociations avec un fournisseur

Bilan final des deux journées de formation et complétude par les stagiaires de leurs plans de progrès personnalisés

* Document mis à jour en juillet 2023

Renseignements
& inscription

04 67 10 26 08

BesoinDeFormation@montpellier-bs.com
montpellier-bs.com

