

NÉGOCIER AUX ACHATS

Les clés d'une négociation réussie



OBJECTIFS

- Améliorer sa communication avec ses interlocuteurs internes et externes
- Améliorer son comportement face à un vendeur
- Mieux se connaître et définir son style de négociateur
- Définir son rôle de négociateur
- Maîtriser les techniques dans les différentes phases du face à face avec son ou ses interlocuteur(s)

PUBLIC

- Acheteurs
- Toute personne ayant à conduire une négociation d'achat interne ou externe

MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

- Apports théoriques à partir d'exposés
- Entraînement pratique individualisé utilisant la vidéo
- Exercices et jeux de rôles en simulation de situations professionnelles
- Echanges d'expériences
- Apports de techniques
- Utilisation de tests personnels pour mieux se connaître et définir son style de négociateur

PRÉREQUIS

- Aucun

PROGRAMME

Définir la négociation :

- Les types de négociation : "de l'affrontement à l'entente"
- Les différences et liens entre stratégies, tactiques et manœuvres

Préparer la négociation

Connaître l'environnement :

- Analyser et exploiter les informations recueillies ou apportées par les fournisseurs
- Evaluer les forces en présence

Identifier l'objet et le périmètre de la négociation

- Que veut-on négocier ?
- Quels sont les risques encourus ?

Identifier les étapes d'une préparation efficace

- Définir le besoin et le cahier des charges
- Hiérarchiser les critères de choix
- Se fixer des objectifs d'achat
- Préparer ses arguments
- Intégrer le mécanisme de la réciprocité.

Savoir conduire un entretien de négociation

- Savoir Vendre ses objectifs au "Vendeur"
- Le traitement des blocages, des impasses
- Savoir conclure une négociation : quand, comment et pourquoi ?

Bien communiquer pour mieux négocier

- Les bases d'une bonne communication
- Le questionnement, l'écoute, la reformulation...

Connaître son style et son positionnement

- L'aspect psychologique de la négociation
- Le style et la culture de chacun, les identifier et savoir en tirer parti

Savoir analyser le déroulement et exploiter les résultats d'une négociation

- Analyse quantitative et qualitative par rapport aux objectifs
- Les enseignements pour le futur
- Comment continuer à progresser ?



CALENDRIER 2010

Paris	12-13-14 janvier + 1 ^{er} - 2 février 2-3-4 mars + 24-25 mars 13-14-15 avril + 6-7 mai 7-8-9 juin + 21-22 juin 6-7-8 juillet + 29-30 juillet 20-21-22 sept + 13-14 octobre 22-23-24 nov + 15-16 décembre
Lyon	27-28-29 avril + 18-19 mai 1 ^{er} -2-3 juin + 15-16 juin 5-6-7 octobre + 3-4 novembre 17-18-19 nov + 2-3 décembre
Bordeaux	7-8-9 juin + 21-22 juin 22-23-24 nov + 15-16 décembre
Montauban	7-8-9 juin + 21-22 juin 22-23-24 nov + 15-16 décembre
Douai	16-17-18 mars + 29-30 avril 19-20-21 oct + 18-19 novembre
Colmar	26-27-28 mai + 21-22 juin 6-7-8 oct + 3-4 novembre
Saint Nazaire	26-27-28 mai + 21-22 juin 6-7-8 oct + 3-4 nov
Orléans	2-3-4 mars + 24-25 mars 22-23-24 nov + 15-16 décembre

REF. 4040

+ 3 jours
2 jours

2440 € HT