
Programme de Formation

Négociation achats : maîtriser les fondamentaux de l'entretien | Niveau 1

Organisation

Durée : 14 heures

Mode d'organisation : Présentiel

Contenu pédagogique



Public visé

Acheteurs, responsables ou assistants achats, chefs de produit ou professionnels amenés à conduire des entretiens de négociation avec des fournisseurs dans le cadre de leurs fonctions.



Objectifs pédagogiques

- Préparer et conduire un entretien de négociation achats de manière structurée.
- Utiliser les outils et techniques fondamentales de la négociation achats.
- Adopter une posture professionnelle et éthique face à des vendeurs expérimentés.



Description

Jour 1

Matin : Préparer efficacement une négociation achats

Définir ses objectifs de négociation.

Identifier et prioriser les points à négocier.

Évaluer le rapport de force acheteur / vendeur.

Construire une stratégie de négociation adaptée.

Atelier pratique : analyse des étapes de négociation et du processus achats.

Après-midi : Utiliser les outils du négociateur achats

Construire et utiliser un répertoire de clauses clés pour sécuriser la négociation achats.

Élaborer un argumentaire achats.

Définir objectifs, limites et marges de manœuvre.

Utiliser une grille de négociation.

Atelier pratique : confrontation et amélioration des grilles de négociation.

Jour 2

Matin : Maîtriser les techniques de négociation

Pratiquer le questionnement efficace.

Utiliser la reformulation pour sécuriser les échanges.

Gérer concessions et contreparties.

Formaliser un compte rendu d'entretien.

Appliquer les règles clés du négociateur achats.

Atelier : étude de cas pratique.

Après-midi : Conduire et conclure une négociation

Installer un climat favorable à la négociation.

Gérer le rapport de force et les attitudes du vendeur.

Écouter activement et communiquer avec assertivité.

Savoir concéder au bon moment et résister de manière constructive.

Conclure une négociation et préserver la relation fournisseur.

Mises en situation : entretiens de négociation avec feedbacks croisés.



Prérequis

Aucun



Modalités pédagogiques

- Notre approche pédagogique repose sur une alternance entre apports théoriques opérationnels et mises en pratique directement issues du contexte professionnel des participants.
- Chaque thème traité s'appuie sur des études de cas concrets et des exercices pratiques, conçus spécifiquement à partir des situations réelles rencontrées dans l'environnement professionnel des stagiaires.
- Nos méthodes favorisent l'adaptation aux besoins de chaque participant afin d'optimiser leur engagement et leur apprentissage.
- L'animation privilégie une pédagogie active, favorisant les échanges, l'analyse réflexive des pratiques et une adaptation continue aux réalités professionnelles des participants.



Moyens et supports pédagogiques

- Des supports pédagogiques numériques adaptés au contexte professionnel sont remis aux participants.
- Dispositifs pédagogiques variés sont mobilisés tout au long de la formation (études de cas, exercices pratiques, travaux en sous-groupes, mises en situation, jeux pédagogiques) favorisant l'apprentissage actif, collaboratif et l'appropriation des contenus.



Modalités d'évaluation et de suivi

- Un QCM est réalisé en début et en fin de formation afin d'évaluer l'évolution des connaissances.
- Le suivi des stagiaires est assuré tout au long de la formation à travers des ateliers pratiques, des mises en situation et des échanges permettant d'évaluer leur participation et leur progression.

Une attestation individuelle de formation sera remise à chaque participant à l'issue de la formation.



Informations sur l'accessibilité

Si vous êtes en situation de handicap, ou si vous rencontrez une difficulté pouvant impacter votre participation à la formation, n'hésitez pas à nous contacter. Nous étudierons ensemble les aménagements ou adaptations pédagogiques, matérielles ou organisationnelles à mettre en place pour vous accompagner dans les meilleures conditions.