
Programme de Formation

Négociation achats : renforcer son impact et sa maîtrise des situations complexes | Niveau 2

Organisation

Durée : 14 heures

Mode d'organisation : Présentiel

Contenu pédagogique



Public visé

Acheteurs et professionnels des achats disposant d'une pratique confirmée de la négociation fournisseurs et souhaitant renforcer leur efficacité dans des situations de négociation complexes ou à fort enjeu.



Objectifs pédagogiques

- Structurer des négociations achats complexes en intégrant enjeux, marges de manœuvre et stratégies avancées.
- Adapter sa posture, sa communication et ses techniques face à des interlocuteurs exigeants.
- Maintenir son efficacité et défendre ses intérêts dans des situations à fort enjeu émotionnel.



Description

Jour 1

Matin : Structurer une négociation achats avancée

Identifier les points critiques à chaque étape de la négociation.

Analyser les enjeux réels dès la phase de préparation.

Évaluer les marges de manœuvre respectives de l'acheteur et du vendeur.

Exploiter les résultats d'un autodiagnostic de pratiques de négociation.

Atelier pratique : construction et amélioration d'une grille de négociation avancée.

Après-midi : Observer et s'adapter à ses interlocuteurs

Identifier les signaux non verbaux et comportements du vendeur.

Développer des techniques de synchronisation en situation de négociation.

Adapter son style de communication et ses arguments.

Renforcer sa flexibilité mentale et ses modes de perception.

Repérer les signaux de conclusion d'une négociation.

Atelier : mises en situation.

Jour 2

Matin : Gérer les émotions et situations tendues

Comprendre les liens entre émotions, croyances et comportements.

Identifier et dépasser ses freins personnels.

Se préparer mentalement à une négociation à fort enjeu.

Analyser et désamorcer des situations de tension.

Exploiter ses émotions comme levier d'efficacité.

Atelier : entretiens de négociation.

Après-midi : Développer sa puissance de persuasion

Cibler l'argumentation sur les intérêts du vendeur et des clients internes.

Mobiliser des techniques de persuasion avancées.

Renforcer son assertivité en négociation.

Identifier et contrer les techniques de manipulation.

Utiliser les ruptures et leviers d'influence.

Prendre en compte les forces et limites de son style de négociateur.

Atelier : mise en situation.



Prérequis

Disposer d'une pratique régulière de la négociation achats ou avoir suivi une formation en négociation achats niveau 1.



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.