

Objectifs :

- Connaître les outils et méthodes de négociation
- Mieux préparer ses négociations
- Faire face à différentes situations de négociation

Participants :

- Personnes ayant déjà pratiqué quelques négociations
- Acheteurs en charge d'une famille achats

Prérequis :

- Avoir mené des négociations fournisseurs en entreprise

Le programme

Préparer sa négociation

Situer la négociation dans le processus achats
Comprendre l'importance de la préparation
Définir l'environnement et les enjeux liés à sa négociation
Exercice de mise en application
Fixer ses objectifs
Exercice de mise en application
Identifier les curseurs du pouvoir
Comprendre ses marges de manoeuvres et ses leviers de négociation

Définir ses solutions de repli
Mise en application

Les outils de l'acheteur

Les étapes de la négociation
Négocier en équipe
Simulations
Définir sa stratégie de négociation : scénarios et objectifs
Remplir sa grille d'entretien
Les règles à suivre pour que chaque étape soit une avancée
Mise en situation
Savoir conclure une négociation
Préparer les étapes suivantes
Mise en application

Faire face à tous types de négociations

Les bases de la communication pour :
Négocier sous pression
Gérer les conflits
Mise en application

Conclure et contractualiser avec le fournisseur retenu

Les différents types de contrat et les clauses principales

Identification des éléments à préciser dans le contrat pour sécuriser la fourniture du bien ou service

1 030 €

(non assujetti à la TVA sauf formation à Roanne)
Formation pouvant être éligible au CPF sous conditions
(nous consulter)

2 jours (14 heures)

Mises en situation

Appartient au(x) cycle(s) :

Cycle Acheteur

Dates et villes

Lyon - 04 72 53 88 00

- 01/12, 02/12

Saint-Etienne - 04 77 49 24 66

- 24/10, 28/10

Roanne - 04 77 44 54 69

- 24/10, 28/10

Moyens pédagogiques et d'encadrement

Moyens pédagogiques et d'encadrement :

Formation interentreprises avec alternance d'apports théoriques et pratiques.

Pédagogie active : Echanges, analyses de pratiques, mises en situation, cas réels d'entreprises

Support de formation remis aux participants.

Groupe de 3 à 10 participants maximum.

Formation animée par un formateur expert de son domaine sélectionné selon un processus qualité certifié. Les formateurs sont accompagnés par notre pôle pédagogique intégré « [Agir et Apprendre](#) ». Parcours du formateur disponible sur simple demande.

Suivi et évaluation de la formation :

Les acquis sont évalués en cours et en fin de formation notamment au travers de QCM, mises en situations, mise en pratiques, présentations... Qui feront l'objet d'une analyse/correction et d'un retour du formateur.

Une évaluation de satisfaction est complétée par les participants et un tour de table collectif est réalisé avec le formateur en fin de formation.

Retrouvez les modalités de la certification pouvant être associée à cette formation [en cliquant ici](#)

