

## Réussir ses négociations d'achat

### Durée de la formation :

3 jours (21h)

### Horaires de formation :

08h45 - 12h30 / 13h45 – 17h00

### Pré-requis :

Acheteur, Négociateurs d'achats ou d'affaires, Responsable d'achats, Assistant(e) achat.

### Objectifs :

Préparer et conduire l'entretien de négociation d'achats

Mieux défendre les intérêts de votre entreprise

Être plus à l'aise face à un vendeur chevronné

### Cours suivant :

-

### Pour vous inscrire

Tel : 04 78 14 19 19

Email : [amra.info@atoutmajeur-ra.com](mailto:amra.info@atoutmajeur-ra.com)

Renseignement et planning des formations :

[www.atoutmajeur.com](http://www.atoutmajeur.com)

### Module 1 : Définition, Analyse, Prise de recul

#### Qu'est-ce que la négociation ?

Ses composantes

Les différents types de négociation

Les différentes phases d'une négociation.

#### Quel est le contexte ?

Savoir l'analyser pour cerner précisément les enjeux, les opportunités à saisir, les risques, les zones de pouvoir ...

#### Le chef de produit et la négociation d'achat :

Le positionnement de la fonction marketing dans l'acte d'achat

Points de capitalisation

Zones de fragilité

Connaître les produits, le marché, les prix, le panel des Fournisseurs ...

### Module 2 : Préparer, Anticiper, Structurer

Clarifier et hiérarchiser ses objectifs

Définir ses seuils mini et maxi

Identifier ses zones de compromis

Constituer son dossier

Anticiper les réactions

Bâtir une stratégie

Imaginer les réactions du vendeur au regard de cette dernière

Prévoir des argumentaires en réponse

Structurer

Formaliser des outils de négociation : clausiers, argumentaires, grilles de négociation, liste de questions

Adopter une méthode de déroulement d'entretien d'achat et la perfectionner au fil du temps

### Module 3 : Se préparer et dérouler la négociation d'achat efficacement

Personnalité et comportement

Approche psychologique de la relation avec le vendeur, connaître sa personnalité et cerner celle du vendeur

Rôle des émotions et de l'affect : être objectif et le rester avant, pendant et après la négociation.

Développer l'assertivité nécessaire pour parvenir à ses fins

Fondamentaux de la communication

## Réussir ses négociations d'achat

Connaître les techniques de communication utiles en négociation : écoute active, regard, souffle, questionnement, reformulation, empathie

S'entraîner sur des situations concrètes

Savoir démarrer l'entretien conformément à sa stratégie

Métacommuniquer tout au long des différentes phases de la négociation

Savoir conclure efficacement et au bon moment

### Module 4 : Travailler sa résistance à la pression

Comprendre les causes et le mécanisme des conflits

Les différentes stratégies possibles

S'entraîner à gérer en conscience les situations délicates et difficiles

Apprendre à garder la maîtrise de soi et de la situation

Pour vous inscrire

Tel : 04 78 14 19 19

Email : [amra.info@atoutmajeur-ra.com](mailto:amra.info@atoutmajeur-ra.com)

Renseignement et planning des formations :

[www.atoutmajeur.com](http://www.atoutmajeur.com)