

## NÉGOCIER SES ACHATS

### PUBLIC

Pour les novices de la négociation des achats

### PROGRAMME

- Les bases de la négociation
  - ✘ Quiz sur votre approche de la négociation
  - ✘ Les différents styles spontanés :  
L'agressif et le convivial / Le dominateur et le dominé /  
L'analytique et l'intuitif / L'affirmé et le manipulateur
  - ✘ Les différents types de négociations instinctives :  
Sur la contrainte / Sur l'intransigeance / Sur la manipulation /  
Expéditive / Sur le compromis / Sur la collaboration
  - ✘ La démarche rationnelle :  
La situation initiale / La technique des 4 P
  - ✘ La négociation basée sur la collaboration
- La stratégie de négociation
  - ✘ L'enchaînement du processus et les différentes phases
  - ✘ Les tactiques d'enchaînement
  - ✘ Les tactiques d'arbitrage :  
Le "pull" et le "push" / Les 4 marches / Le passage en force
  - ✘ Les manœuvres de manipulation :  
Le leurre / Le sous-fifre / Le bon et le méchant / Le faux prétexte /  
L'alliance
- Les procédés de négociation
  - ✘ Les instruments de négociation
  - ✘ Quelques "ficelles"
- La technique des 4 P
  - ✘ Le fonctionnement
  - ✘ Les comportements

### MODALITÉS D'INTERVENTION POSSIBLES

- Exposés avec diaporama
- Réflexions collectives et individuelles
- Jeux de rôle et analyses
- Usage de la vidéo possible en fonction du rythme d'évolution des participants
- Exercices pratiques

### LES PLUS DE CETTE FORMATION

- Une méthode issue de l'expérience terrain et qui a fait ses preuves
- L'animateur est intervenu à plusieurs reprises sur ces thèmes dans des écoles de commerce
- Des exercices qui permettent une bonne appropriation de la méthode.

### OBJECTIFS

- Acquérir une solide méthode pour éviter de se faire flouer
- Tirer le meilleur parti de ses négociations d'achat
- Établir des relations saines et durables avec ses fournisseurs

### DURÉE

2 jours de 7 heures, consécutifs ou non

### PRÉREQUIS

Aisance relationnelle

### ÉVALUATION

- A chaud et à froid
- Attestation de fin de stage