

CMV-12

NEGOCIATION ACHAT : MAITRISER LES TECHNIQUES D'ACHETEUR POUR NEGOCIER VOS ACHATS

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES :

A l'issue de la formation, chaque participant devra mieux :

- Savoir conduire des négociations d'achat en fonction de son entreprise et du marché
- Développer son potentiel personnel
- S'adapter à son interlocuteur
- Gérer ses relations avec les clients et ses fournisseurs

CONTENU DU PROGRAMME DE LA FORMATION

- **Les deux orientations d'un entretien de vente**
 - ✓ Conséquence sur la rentabilité
 - ✓ Sa fonction en interne et en externe
 - ✓ Plaque tournante d'information
- **L'environnement de la négociation**
 - ✓ Spécification des besoins de l'entreprise
 - ✓ Impact des achats négociés sur la compétitivité
 - ✓ Connaître ses marchés et ses fournisseurs
 - ✓ Susciter des offres et utiliser l'E - Business
 - ✓ Référencer et mesurer les fournisseurs
 - ✓ Approfondir la constitution de leur prix
 - ✓ Déterminer les prix planchés et les solutions de replis
 - ✓ Saisir les opportunités de partenariat
 - ✓ Déterminer le plan et les phases de la négociation
- **Négociation approfondie**
 - ✓ Tester sa communication et son assertivité
 - ✓ Connaître les outils de communication : AT, PNL, et Matrice de NED Herman
 - ✓ Détermine la typologie du commercial (Black et Montons)
 - ✓ Discerner sa stratégie
 - ✓ Savoir rester maître de l'entretien

- ✓ Objecter et défendre sa position d'une manière impactante
- ✓ Être conscient des 7 rapports de force dans la négociation
- ✓ Savoir faire baisser les prix et obtenir plus de services associés
- ✓ Finaliser un accord pré renne.

PUBLIC CIBLE :

- Responsables achats
- Acheteurs
- Aides acheteur et Approvisionnement

DUREE DE LA FORMATION :

05 journées de 8 heures chacune

ANIMATEUR :

Consultant spécialiste