

## La Négociation des Achats

<b>Public</b>	Acheteurs ou toute personne amenée à négocier des achats pour l'entreprise.
<b>Durée</b>	2 jours. Méthode active alternant apports et entraînements sur des situations concrètes.
<b>Nombre de participants</b>	10 personnes maximum.
<b>Objectif</b>	Donner aux participants les principes de base de toute négociation. Analyser les différentes étapes d'une négociation. Permettre aux participants de mettre en œuvre les comportements les plus efficaces à chaque étape de la négociation.
<b>Contenu</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Les principes de base de la négociation achat.</li> <li>• Les outils de base de la négociation.</li> <li>• Les phase de la négociation.             <ul style="list-style-type: none"> <li>- Préparation.</li> <li>- Objectifs, Atouts – Faiblesses, Marge de manoeuvre.</li> <li>- Recueil d'information, Conditions matérielles.</li> <li>- Présentation – Prise de contact.</li> <li>- Attitudes clés, Plan de l'entretien, Informations à recueillir</li> <li>- Connaître – Découvrir.</li> <li>- Comment questionner ? Comment découvrir motivations et attentes de mon interlocuteur ? Comment valider ?</li> <li>- Convaincre – Argumenter.</li> <li>- Comment argumenter en tenant compte besoins, attentes de mon interlocuteur ?</li> <li>- Défendre mes intérêts.</li> <li>- Savoir ne pas tout dire.</li> <li>- Contre argumentation et traitement des objectifs.</li> <li>- Les différentes objections. Résistance et objections.</li> <li>- Les différentes réponses et attitudes.</li> <li>- Conclure et concrétiser. Choix du bon moment. Les différents types de conclusions, Méthode « Dur » ou « Doux ». Conclure Gagnant / Gagnant.</li> <li>- Conditions de suivi et anticipation des Désaccords.</li> </ul> </li> </ul>
<b>Méthode pédagogique</b>	Les exercices, cas pratiques (75 % du temps en entraînements) reproduisent les situations auxquelles sont confrontés les participants et sont soutenus par un matériel pédagogique conçu pour une mémorisation rapide et une application immédiate.
<b>Evaluation des acquis</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1 - Une évaluation à chaud de l'action de la part des stagiaires.</li> <li>2 - Dans la semaine suivante, une analyse des évaluations et un avis du formateur sur les participants est envoyé au N+1</li> <li>3 - Une évaluation à froid des acquis des stagiaires est mis en place 6 semaines après l'action puis envoyé au N+1</li> </ol>

**SICAMEVE**

**Cabinet Conseil en Ressources Humaines**

**4 rue Franck Camille Cadet - ZIE Les Sables - 97427 ETANG SALÉ**

**06 92 20 14 28 - contact@sicameve.com - www.sicameve.com**