

## Réussir une négociation d'achat

### Préparer et conduire l'entretien

Code : **ACH 03**

Durée : **2 jours**

Prix : session inter **900 € HT (repas compris)**

#### *Pourquoi ce stage ?*

Face à des professionnels de la vente, il faut impérativement mettre en place une stratégie de négociation qui s'appuie sur une préparation minutieuse, une connaissance des différentes phases d'un entretien en face à face et une maîtrise des éléments de négociation.

Ce stage est conçu pour vous apporter les compétences et les connaissances indispensables pour réussir une négociation.

#### *Ce stage concerne*

Acheteurs, aides acheteurs, négociateurs ou responsables des achats.

#### *Bénéfices attendus*

À l'issue de cette formation, les participants auront acquis des méthodes de :

- préparation à la négociation et à la conduite de l'entretien en face à face,
- repérage des phases essentielles de la négociation pour atteindre tous leurs objectifs.

#### *Pédagogie*

Méthodes actives et participatives

- Nombreux exercices pratiques pour mettre en place les différentes phases de la préparation à la négociation.
- A partir de jeux de rôle filmés au caméscope, les participants sont mis en situation pour mener des entretiens de négociation : analyses critiques des points forts et des points à améliorer par l'ensemble du groupe et par le formateur.

#### *Suivi*

Le formateur donne ses coordonnées aux participants et reste à leur disposition par téléphone ou par mail pendant 2 mois.



**Les formations Forma.Com en INTER**

Vous souhaitez suivre cette formation en INTER, contactez-nous pour connaître nos prochaines sessions.

**Les formations Forma.Com en INTRA**

Ce stage peut être programmé dans votre entreprise ou servir de base pour vous construire un programme sur mesure.

## Programme

### Analyser les différents éléments de la négociation

- Repérer les forces et les faiblesses des participants.
- Définir une approche marketing.
- Envisager les clauses à négocier.

### Se fixer des objectifs pour une négociation réussie

- Connaître les différents types de négociation.
- Identifier un facteur clé : le temps.
- Utiliser à son profit la connaissance du dossier pour se fixer des objectifs.
- Élaborer les questions complémentaires à poser.

### Préparer son dossier de négociation

- Monter le dossier de la négociation.
- Bâtir un argumentaire d'achats.
- Identifier les objections des vendeurs et définir les parades.

### Conduire l'entretien de négociation

- Identifier le comportement du vendeur.
- Repérer les phases d'échanges, de blocage, de questionnement, de concession.
- S'assurer de la conduite de l'entretien.

### Appréhender certaines difficultés de la négociation

- Savoir dénouer les blocages, interrompre l'entretien, reprendre la main.
- Reformuler les points acquis pour dynamiser l'entretien.

### Faire un bilan de sa négociation

- Analyser les gains obtenus, les éléments concédés par rapport aux objectifs.
- Établir un compte rendu de négociation.
- Suivre et respecter ses engagements.