

NÉGOCIATION D'ACHATS (NIVEAU 1) - E-LEARNING VIDÉO + COACHING



1AA02

4h30 dont 2h de coaching 990,00 €^{HT}

Objectifs

Préparer et organiser une négociation achats • Se situer dans la négociation d'achats • Maîtriser les techniques les plus efficaces • Identifier son style de négociation

Profil Stagiaire(s)

nouveaux acheteurs ou acheteurs désireux de mettre à jour leurs pratiques en négociation

Profil Animateur(s)

cette formation Achat est assurée par un consultant en achats, responsable des achats



Contactez-nous

Conseiller formation
09 88 66 10 00
inscriptions@demofr

Résumé

Cette formation aborde les thématiques suivantes : la place de la négociation dans le processus Achats ; l'analyse des enjeux et la préparation technique de la négociation ; conduite et pilotage de l'entretien de négociation ; techniques de communication ; conclusion de la négociation.

Ce parcours multimodal, 100% à distance, est composé de ressources digitales en ligne sous la forme d'un cursus de vidéos et de quiz (de positionnement et de validation), complétées par des séances de coaching téléphoniques individuelles adaptées aux besoins de l'apprenant

MODULES

Test Amont

Ce parcours débute par un test de connaissances composé d'une série de 20 questions qui permettent de positionner et anticiper les besoins d'accompagnement de l'apprenant

Coaching Préparatoire

Un coaching personnalisé de 30 min par téléphone ou visioconférence est organisé avec un coach expert en début de formation pour échanger avec l'apprenant sur ses attentes, orienter son apprentissage en fonction de ses besoins et de ses résultats au test, et définir ses propres objectifs personnels

Vidéo : Négociation d'Achats (niveau 1)

95 min de formation digitale en 17 séquences pour comprendre, acquérir et approfondir ses connaissances sur la thématique

- **Situer la négociation dans le processus Achats**

La description du processus Achats et de ses composantes : l'expression du besoin, la consultation des fournisseurs, la négociation... L'analyse de l'achat à effectuer : achat spécifique, récurrent, complexe... et les implications sur le processus de négociation
Exercice : quand faire intervenir les participants dans le processus achats et l'impact sur les résultats de la négociation



1AA02

4h30 dont 2h de coaching 990,00 €^{HT}

- **Préparer sa négociation**

Le concept de négociation raisonnée Le recueil de données sur le marché (matrice SWOT), du produit (cycle de vie) et sur le fournisseur L'analyse des enjeux La préparation technique (clauses à négocier, objectifs, arguments, zones de repli ...) Le choix de la stratégie de négociation Les différentes tactiques de négociation (butée, préalable, ...) Cas pratique : à partir de grilles d'analyses comparatives, les participants identifient les points à négocier, établir une matrice SWOT, s'entraîner à trouver des arguments généraux et spécifiques pour un cas précis tiré de la réalité de chaque participant

- **Conduire et piloter l'entretien de négociation**

La gestion des 4 phases de l'entretien de négociation La pratique de la négociation raisonnée Le déploiement des arguments pour convaincre La gestion des pièges du vendeur Exercice : analyse d'une vidéo, reconnaître les outils et tactiques utilisés par le vendeur

- **Conclure une négociation**

Les moments et les signes pour conclure La formalisation d'un accord Le suivi et la consolidation

- **Maîtriser les techniques de communication**

La pratique de l'écoute active (questionnement, reformulation, relance, ...) Le développement de l'empathie Les différents styles en négociation L'importance du non verbal (l'observation et la maîtrise des attitudes) Jeux de rôle : les participants s'exercent aux différents types de reformulation

- **Connaître son style de communication pour mieux négocier**

L'identification de son style de négociateur L'adaptation de sa communication en fonction de son interlocuteur Le développement d'un comportement assertif Cas pratiques : identifier son style de négociateur (questionnaire), tester son niveau d'assertivité, parmi une sélection de cas pratiques les participants préparent et jouent la négociation (filmée), débriefing de la vidéo

Coaching Intermédiaire

Un coaching téléphonique ou par visioconférence, personnalisé de 30 min environ est organisé avec le coach expert pendant le cursus vidéo. Ce coaching permet de faire le point sur les apprentissages en relation avec les objectifs définis lors du 1er coaching. C'est également l'occasion de préciser les terrains d'application des éléments travaillés, de définir les mises en application, en préparation du coaching de bilan.

Test Aval

Le test aval, composé également de 20 questions, est l'occasion d'évaluer sa progression au terme des différentes étapes du parcours. Il permet d'évaluer ses points de progrès et d'avoir une vision claire des compétences acquises et des axes d'amélioration à travailler

Coaching de Bilan

En fin de parcours, une nouvelle séance de coaching par téléphone ou visioconférence d'une heure a lieu pour faire un bilan personnalisé, analyser les résultats des tests, identifier les axes de progrès et se fixer des objectifs pour l'avenir.

Méthode pédagogique

Un coaching personnalisé indispensable pour adapter la formation à son propre besoin.