



La négociation d'achat

code web LNA

DURÉE : 2 jours

16h en présentiel (déjeuners de travail inclus) | 14h à distance

PRIX : 990 € HT (1 188 € TTC)

PARTICIPANTS

RESPONSABLES DES ACHATS, ACHETEURS, ASSISTANTS ACHATS, ACHETEURS SUPPORT, CHEFS DE PRODUITS - COLLABORATEURS AMENÉS À TRAVAILLER AVEC LES ACHATS OU À NÉGOCIER OCCASIONNELLEMENT (SERVICES TECHNIQUES, GÉNÉRAUX, ETC.).

Prérequis : Cette formation ne nécessite pas de prérequis.

OBJECTIFS

- ▶ Optimiser la marge bénéficiaire de l'entreprise à court et long termes en préparant les négociations avec méthodologie.
- ▶ Développer les attitudes relationnelles nécessaires pour établir une relation gagnant-gagnant et permettre aux partenaires de se réaliser dans une relation pérenne.
- ▶ S'affirmer sans complexe dans un rapport de force tout en déjouant les stratégies des vendeurs.
- ▶ Comprendre la gestion des stocks et les enjeux du Supply Chain Management (SCM) pour inclure les contraintes qui leur sont propres dans la négociation.



CALENDRIER

En présentiel ou à Distance

Découvrir les dates dans **votre ville** (ou à Distance)
www.performances.fr
code web : LNA

CLIQUEZ ICI



Cette formation peut donner lieu à une adaptation en **intra-entreprise** ou prendre la forme d'un **parcours individuel sur mesure à distance**.

Programme en 2 jours

Préparer ses achats

- ▶ Sélectionner les fournisseurs : processus, critères de sélection, évaluation de la performance.
- ▶ Établir le plan d'achat : stratégie globale et par famille, facteurs clés de succès, politique, contraintes métier.
- ▶ Identifier les marges de man œuvre : prix du marché, prix-plancher, identification des zones de blocage et de concession.
- ▶ Organiser les données : maîtrise du TCO (Total Cost of Ownership), potentiel d'engagement, check-list des questions et des clauses, argumentaire.

Développer les attitudes relationnelles efficaces dans une négociation d'achat

- ▶ Construire une relation de confiance : l'analyse des objectifs de l'interlocuteur, l'équilibre empathie-assertivité.
- ▶ Éviter les stratégies agressives : le calme, la patience, l'usage mesuré des moyens de pression, l'utilisation des pauses, de l'humour et du silence.
- ▶ Recueillir toute l'information nécessaire : le "calibrage" PNL, la progression des questions, la reformulation orientée.
- ▶ S'exprimer de façon claire, explicite et précise : la prévention des malentendus.

S'affirmer sans complexe dans un rapport de force sans perdre sa flexibilité

- ▶ Faire face aux stratégies d'intimidation ou d'influence : bluff de l'urgence, manipulations, menaces ou chantage, immobilisme passif, dérobades à clarifier les zones de flou (conditions de livraison ou de facturation, SAV), tentatives de séduction personnelle (dîners d'affaires, cadeaux).
- ▶ Développer sa méthode de persuasion : l'assertivité, l'argumentation ciblée sur les motivations du fournisseur, le bluff ou la transparence (selon le cas).
- ▶ Utiliser (avec doigté) les ruptures provisoires pour inverser un rapport de force défavorable : savoir mettre fin à l'entretien au meilleur moment.
- ▶ Anticiper l'enfermement dans une impasse : s'entraîner à inventer des solutions alternatives.

Intégrer la question des approvisionnements

- ▶ Comprendre le coût des stocks pour pouvoir définir les niveaux de stocks optimums (coûts de stockage, taux de rotation des pièces, gestion des stocks de fin de vie).
- ▶ Définir le TCO (Total Cost of Ownership) : la garantie d'une négociation exhaustive.
- ▶ Utiliser les CBD (Cost Break Down) : la transparence comme activateur de solutions.
- ▶ Décider des indicateurs de suivi et des pénalités afférentes : suivi des retards, non-conformités de livraison (PPM) et de la non-qualité (QPM).

Tour de table pour recueillir les attentes des participants

Moyens pédagogiques : Support de cours - Exercices pratiques - Mises en situation

Évaluation des acquis formation : réalisée en fin de formation par un questionnaire écrit.

Sanction du parcours : Attestation de fin de formation