

NÉGOCIATION À L'ACHAT

Durée (en heures)

21

Public concerné

Tout public.

Prérequis

Aucun pré requis n'est nécessaire pour suivre cette formation.

But de la formation

- Préparer sa négociation d'achats ;
- Conduire l'entretien ;
- Découverte des outils pratiques à l'achat utilisés dans les entreprises au quotidien ;
- Apprendre les méthodes des professionnels de l'achat ;
- Réduire les coûts liés à l'achat ;
- Adopter un comportement efficace ;
- Répondre aux besoins des clients internes.

Programme

Les phases de la négociation d'achat :

- Les étapes d'achat ;
- À quel moment négocier dans le processus d'achats ?
- Préparer l'entretien ;
- Cibler ses objectifs ;
- Évaluer le périmètre ;
- Les points à aborder ;
- Sécuriser le pilotage ;
- Mettre en place une stratégie efficace.

Les outils pratiques à l'achat :

- Mettre en place un diagnostic situationnel ;
- Respecter le clausier ;
- L'argumentaire lié à l'achat ;
- La fiabilité d'engagement de l'acheteur ;
- Limites et objectifs ;
- Établir une check-list de questions à soumettre ;
- Pratiquer le questionnement, la reformulation ;
- Écrire le compte-rendu de l'entretien ;
- Connaître les 7 règles d'or d'un bon négociateur.

Comportement à adopter pour réussir une négociation achat :

- Avoir une bonne place face à ses interlocuteurs ;
- Bien commencer l'entretien avec une conduite efficace ;
- Prendre le dessus dans un rapport de force ;
- Mettre en valeur ses ressources ;
- Avoir une bonne élocution et pratiquer l'écoute active pour bien communiquer ;
- Être précis, sûr de soi dans ses dires ;
- Toujours anticiper et montrer de l'empathie au vendeur ;
- Être créatif ;
- Instaurer un climat de confiance avec le fournisseur ;
- Savoir mettre fin à son discours.

Méthodes pédagogiques

L'apprenant suivra cette formation avec un(e) formateur/formatrice en face à face pédagogique ou en petit groupe tous les jours de la semaine du lundi au samedi. Les heures pourront être modulables avec le ou la stagiaire. Le formateur et l'apprenant pourront s'ils le souhaitent, appliquer la formation sur le terrain, dans le principe pédagogique de la « formation-action ». STRAFORMATION décline cependant toute responsabilité en cas d'accident ayant lieu en dehors de leurs locaux. Les moyens pédagogiques utilisés seront les supports écrits mentionnés en annexe. La formation sera dispensée en inter, dans nos locaux équipés d'ordinateur connecté en réseau avec possibilité de faire des exercices en ligne sur internet et d'aborder les thèmes souhaités par la stagiaire avec des situations concrètes. La formation pourra avoir lieu au sein de l'entreprise cliente si cela leur est préférable.

Moyens pédagogiques

Le formateur adaptera le contenu pédagogique aux besoins de l'apprenant.

Fin de la formation

Une attestation de fin de formation sera délivrée à l'apprenant à l'issue du stage, dans laquelle il sera indiqué l'intitulé de la formation, la nature, la durée de l'action ainsi que les objectifs atteints.