

Achats, maîtriser les négociations complexes

Cours Pratique de 2 jours - 14h

Réf : AEP - Prix 2024 : 1 530CHF HT

Cette formation avancée vous permettra, au travers de nombreux ateliers, de consolider vos savoir-faire et développer vos savoir-être lors de négociations achat complexes ou à forts enjeux. Vous expérimenterez les outils et les postures adéquates pour réussir ces négociations achat, notamment celles menées en équipe.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À l'issue de la formation l'apprenant sera en mesure de :

Construire le plan de négociation et jouer sur les rapports de force

Anticiper les situations à risques

Identifier les profils et positionnements de ses interlocuteurs

Adapter sa tactique de communication et lever les points bloquants

Conduire une négociation en équipe

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Méthodes pédagogiques actives et participatives. Alternance de théorie et de pratique avec application au contexte et expérience des participants.

MISE EN SITUATION

Partage d'expériences, mises en situation, jeux de rôles filmé. Débriefing .

LE PROGRAMME

dernière mise à jour : 08/2023

1) Comprendre les éléments clés de négociation

- L'analyse du rapport de force.
- La création de valeur et sa répartition.
- La gestion des échanges.
- Le jeu des concessions - contreparties.

Exercice : Comment rendre le rapport de force plus favorable ?

2) Consolider sa stratégie de négociation

- Les enjeux et les risques.
- La feuille de route.
- La matrice de négociation.
- Le chemin de négociation.
- Le choix d'une stratégie de négociation.
- Les tactiques de négociation.

Travaux pratiques : Construction en sous-groupes de la matrice et du plan de négociation puis mises en situation filmées.

3) Conduire et maîtriser les négociations complexes ou à forts enjeux

- Définir une stratégie de négociation adaptée.
- Les clés d'une négociation réussie.
- Qu'est-ce qui rend une négociation difficile ?
- Appréhender les situations de blocage.
- Le canevas de négociation en situation de fortes tensions.
- Travailler son comportement.

Travaux pratiques : Mise en situation filmée : simulation d'une négociation face à un directeur des ventes. Débriefing.

PARTICIPANTS

Acheteurs , négociateurs achat, responsables achat, responsables services généraux.

PRÉREQUIS

Expérience requise en négociation achat.

COMPÉTENCES DU FORMATEUR

Les experts qui animent la formation sont des spécialistes des matières abordées. Ils ont été validés par nos équipes pédagogiques tant sur le plan des connaissances métiers que sur celui de la pédagogie, et ce pour chaque cours qu'ils enseignent. Ils ont au minimum cinq à dix années d'expérience dans leur domaine et occupent ou ont occupé des postes à responsabilité en entreprise.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Le formateur évalue la progression pédagogique du participant tout au long de la formation au moyen de QCM, mises en situation, travaux pratiques...

Le participant complète également un test de positionnement en amont et en aval pour valider les compétences acquises.

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

- Les moyens pédagogiques et les méthodes d'enseignement utilisés sont principalement : aides audiovisuelles, documentation et support de cours, exercices pratiques d'application et corrigés des exercices pour les stages pratiques, études de cas ou présentation de cas réels pour les séminaires de formation.
- À l'issue de chaque stage ou séminaire, ORSYS fournit aux participants un questionnaire d'évaluation du cours qui est ensuite analysé par nos équipes pédagogiques.
- Une feuille d'émargement par demi-journée de présence est fournie en fin de formation ainsi qu'une attestation de fin de formation si le stagiaire a bien assisté à la totalité de la session.

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

L'inscription doit être finalisée 24 heures avant le début de la formation.

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES HANDICAPÉES

Vous avez un besoin spécifique d'accessibilité ? Contactez Mme FOSSE, référente handicap, à l'adresse suivante psh-accueil@orsys.fr pour étudier au mieux votre demande et sa faisabilité.

4) Apprendre à gérer les situations conflictuelles

- La compréhension des causes du conflit.
- Connaître son profil de résolution de conflit.
- Les parades pour les négociateurs.

Travaux pratiques : Mise en situation filmée : simulation d'une négociation conflictuelle et débriefing.

5) Mieux connaître son interlocuteur et améliorer ses capacités de négociateur

- Les apports de l'Analyse Transactionnelle.
- Les profils de négociateurs.
- Faire face aux comportements difficiles.

Travaux pratiques : Mise en situation filmée : simulation d'une négociation avec un interlocuteur difficile et débriefing.

6) Conduire une négociation en équipe

- Les spécificités de la négociation en équipe.
- Les jeux de rôles.
- Le plan de table.

Jeu de rôle : Simulation d'une négociation par équipe.

7) Clore la négociation et préparer l'avenir

- Faciliter le "closing" de la négociation.
- Les leviers de la contractualisation.
- L'engagement vers une prochaine étape.

Travaux pratiques : La gestion des situations difficiles.

LES DATES

CLASSE À DISTANCE

2024 : 13 juin, 12 sept., 02 déc.