

Préparez et menez des négociations gagnantes avec vos fournisseurs & prestataires

En partenariat avec l'ARIA Sud

DUREE : 2 jours, soit 14,00 h

PUBLIC

Responsables achats, acheteurs, chefs de groupe achats, assistant(e)s achats et personnels habilités à négocier pour l'entreprise vis à vis de fournisseurs et prestataires de services.

PRE-REQUIS

Aucun

TARIF PUBLIC

950,00 € nets / participant



Présentiel

DATES et LIEU

Consultez notre site à jour en cliquant sur le lien ci-dessous

Document édité le : 10/05/2024

CONTACT

Sandrine LAMARTINE / Christine REY :
Tel : 04 27 85 86 87 / 04 27 85 86 02
Mail : slamartine@isema.fr / crey@isema.fr

OBJECTIFS DE FORMATION

- Mener avec succès les négociations d'achats de produits ou de services pour l'entreprise
- Préparer les éléments clés nécessaires au bon déroulement d'une négociation
- Connaître les différentes stratégies classiques de négociation
- Conduire et analyser les négociations d'achats grâce à des outils simples

PROGRAMME

Identifier les postures bénéfiques à la conclusion d'une négociation

- Les différentes attitudes possibles en négociation – approche de Kilmann : Quelles sont les caractéristiques, les bénéfices/les risques de chaque type d'approche en tant qu'acheteur vis à vis d'un fournisseur/prestataire?
- Quelle approche et type de stratégie privilégier en fonction de l'enjeu et de la criticité de la catégorie d'achats pour l'entreprise ? - analyse avec la matrice de Kraljic
- Les apports de la Négociation Raisonnée (Fischer & Ury, Harvard) : les facteurs clés de succès pour construire une négociation gagnante pour les deux parties.

Préparer et conduire efficacement l'entretien de négociation

- En amont de la négociation : analyser les 6 leviers de pouvoir dans la relation acheteur/fournisseur
- Clarifier et prioriser ses objectifs, identifier ses marges de manœuvre
- Développer et améliorer son écoute active
- Développer son assertivité : autodiagnostic d'assertivité - Identification des axes à travailler pour améliorer son assertivité lors d'une négociation avec ses fournisseurs

Les prochaines dates et lieu de sessions sont consultables au lien ci-dessous :

<https://catalogue2-isara-lyon.dendreo.com/formation/121/preparez-et-menez-des-negociations-gagnantes-avec-vos-fournisseurs-prestataires>

MODALITES PEDAGOGIQUES

Exposé des éléments clés en séance

Mise en application par des cas pratiques, exercices d'applications et mini jeux de rôles en sous-groupes, éventuellement filmés

Débrief de l'animateur et apports complémentaires



MOYENS ET SUPPORTS PEDAGOGIQUES

Boite à outils pour analyser vos négociations d'achat

MODALITES D'EVALUATION ET DE SUIVI

Evaluation au fil de la formation à travers des questions-réponses

Questionnaire de fin de session afin d'évaluer les acquis

Certificat de réalisation remis à chaque stagiaire précisant les acquis de la formation