

La négociation d'achats

Pour qui ?

Acheteurs, négociateurs d'achats ou d'affaires
Responsables d'achats.

Objectifs :

Préparer et conduire les entretiens de négociation d'achats dans une logique Gagnant/Gagnant.
Mettre en pratique une méthode structurée et éprouvée.
Adopter la « juste posture » des acheteurs professionnels.



© Andres Rodriguez / Fotolia

Programme :

1. Caractériser l'importance des achats en entreprise

- Mesurer les enjeux, risques et opportunités
- Intégrer les évolutions du métier d'acheteur
- Clarifier le périmètre d'achat concerné et ses interactions
- Identifier les personnes impliquées et leurs contraintes

2. Phaser sa négociation d'achats

- Se préparer en passant en revue le contexte, le dossier, les vis-à-vis
- Différencier stratégies et tactiques (Target, tensiométrie, mire, attractivité/interchangeabilité, concession/contrepartie...)
- Identifier le rapport de force acheteur/vendeur (curseurs du pouvoir...)
- Points à aborder et ordre à respecter

3. S'appuyer sur les outils du négociateur d'achats

- Cibler ses objectifs, définir son exigence initiale
- Etablir la check list des questions pertinentes à poser
- Demander des contreparties avant toute concession
- Formaliser ses négociations dans la grille de négociation d'achats

4. Adopter la « juste posture » pour être efficace

- Mettre en pratique les règles d'or de la communication
- Etre exhaustif et précis
- Écouter, prendre du recul, résister et échanger
- Rester empathique et assertif en toutes circonstances

Les + pédagogiques :

- Un autodiagnostic pour positionner ses pratiques de négociations d'achats.
- Nombreuses mises en situation face à un vendeur.
- Des conseils personnalisés sur la partie savoir-faire du métier et sur la facette comportementale de chaque acheteur.

Commercial, Marketing et
Distribution