



LE CAMPUS
By CCI Nièvre

FORMATION & ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR

DURÉE ET DATES

2 JOURS - 14 HEURES

FORMATION SUR
MESURE

> DATES A DÉTERMINER

...

ORGANISATION ET GESTION D'ENTREPRISE

MIEUX NÉGOCIER SES ACHATS

Contact Inscriptions

Catherine
Guyon

06.64.19.28.27
c.guyon@nievre.cci.fr

TARIFS

Sur mesure

NOUS CONSULTER

Le Campus by CCI Nièvre
74, Rue Faidherbe - 58000 NEVERS
E-mail : formation@nievre.cci.fr
Site Internet : nievre.cci.fr



MIEUX NÉGOCIER SES ACHATS

PUBLIC

Salariés des services achats, approvisionnements et de manière générale toute personne ayant à négocier des achats.

PRÉREQUIS

Cette formation ne nécessite aucun prérequis particulier

OBJECTIFS

Apprendre les différentes phases et les leviers disponibles pour réduire les prix d'Achats
Apprendre à fixer un objectif avant chaque négociation
Connaître les aspects culturels et les différents comportements pour réussir ses négociations
Réduire les risques et mettre en évidence les opportunités pour la PME

PROGRAMME

Analyser le contexte de la négociation

- Savoir situer la négociation dans le processus achats
- Analyser les enjeux et les rapports de forces

Préparer techniquement l'entretien de négociation d'achats

- Déterminer les points à négocier
- Définir les objectifs et la marge de manœuvre
- Exercice d'application : les participants préparent différents types de négociations

Conduire l'entretien de négociation

- Le processus des « 4 C » : Consulter, Connaître, Convaincre, Conclure
- Démarrer une négociation : les écueils à éviter
- Garder le contrôle et l'initiative
- Entretenir un climat de coopération
- Mise en situation : entraînement intensif à la négociation (possibilité d'être filmé)

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

Le stagiaire sera en mesure de :

- Identifier les enjeux de la négociation
- Préparer techniquement l'entretien de négociation d'achats
- Conduire l'entretien de négociation et conclure un accord profitable
- Utiliser les outils et adopter une posture de négociateur

MÉTHODES ET SUPPORTS PÉDAGOGIQUES

Exercices pratiques.
Un support de cours est remis au stagiaire.

ANIMATEUR

Cette formation est assurée par un spécialiste du domaine avec une expérience significative en entreprise et de pédagogie en formation
Nos formateurs sont sélectionnés et référencés selon un processus Qualité

SUIVI ET ÉVALUATION

Une attestation d'assiduité, une copie de la feuille d'émargement, un questionnaire de satisfaction ainsi qu'un questionnaire d'auto-évaluation pour mesurer l'atteinte des objectifs de la formation sont remis aux stagiaires en fin de journée.

Conclure un accord profitable

- Formaliser le résultat
- Plan d'actions personnel : engagements concrets pour préparer et réussir ses négociations

Les outils et la posture du négociateur

- Les éléments de communication
- Le questionnement, la reformulation
- Les différentes postures de négociation
- Jeux de rôle : entraînement en face à face