

Objectif

Acquérir les méthodes et outils indispensables à la mise en œuvre de négociations dans le cadre des achats

Prérequis

Aucun

Destinataires

Acheteur, Chef de projet, ou tout collaborateur amené à mettre en œuvre des négociations d'achats

(20 heures)

Stage parfaitement adapté au DIF

Plan du stage

- Qu'est-ce que la négociation ?
- Quel est l'objectif d'une négociation ?
- Quels sont les acteurs de la négociation ?
- Quelles sont les étapes d'une négociation ?

Préparer la négociation dans le fond

- . Notion d'enjeu de la négociation
- . Notion de prix, de marge et de limites de négociation
- . Notion de délais, de qualité et de quantité
- . Mettre en place des argumentaires
- . Mettre en place les éléments qualité (dans le cas d'une entreprise agréée)

Préparer le contexte des entretiens

- . Choisir le lieu de l'entretien (bureau, salle, box ...)
- . L'influence de l'environnement sur le vendeur
- . L'influence du lieu sur le déroulement de l'entretien
- . L'influence de la durée d'un entretien sur l'issue de la négociation
- . Calibrer la durée idéale

Négocier

- . L'importance de l'accueil dans la suite de la négociation
- . L'importance du comportemental
- . Apprentissage pratique des méthodes d'achat
- . Écoute de son (ses) interlocuteur(s)
- . Formulation et reformulation positive (à votre avantage)
- . Mener la négociation (garder l'initiative)
- . Pousser le vendeur dans ses retranchements
- . Créer et résoudre les conflits
- . Imaginer des zones d'entente (repérer les zones favorables chez son interlocuteur)
- . La notion de moindre valeur (Créer artificiellement un différentiel important entre le prix du produit et le prix d'une annexe à l'achat)
- . Valider les positions atteintes par la formulation verbale ou écrite
- . Prendre en compte les agréments qualité dans le cadre de la négociation

Conclure

- . Choisir le bon moment pour conclure
- . Conclure avec des plus
- . Opposer les concessions que vous avez consenties
- . Pousser le vendeur à donner plus en dernier lieu

Contrôler et suivre

- . Vérifier le respect des engagements contractuels
- . Vérifier l'atteinte des objectifs du produit acheté
- . Demander le suivi durant la production (dans le cadre du contrôle qualité)

Le plus : Avoir recours à un contrat écrit

- . Dans quelle situation avoir recours à un contrat écrit ?
- . Préparer un contrat avec des hommes de l'art
- . Proposer le contrat
- . Négocier les clauses et les rectifier
- . Arriver à un point d'entente pour la signature
- . Conclure, mettre en œuvre et suivre le contrat

Pédagogie

Active et participative (PPO) alternant les apports théoriques et pratiques avec une mise en commun des expériences des participants

Supports de stage

Support de stage et d'exercices

Certificat de stage

Certificat de fin de stage

Tests de certification

Aucun

Animateur

Consultant - Formateur

Approfondir ▼

Avant ACH01 -

Latéral - -

Après - -

Prix HT du stage

Stage : 1 327 €

☎ option : 63 €

Informations et**Inscriptions**

www.dotshaper.com

Tél. 08 70 25 3005

► Dates des sessions 2007

2 au 4 avril

18 au 20 juin

22 au 24 octobre

3 au 5 décembre

Planifiez votre évolution et celle de vos collaborateurs avec Dotshaper

Métier des Achats

Dates des sessions

2007

Planifiez vos stages sur plus de 3 années

2007	2008	2009	2010
▶ Sessions 2007 <input type="checkbox"/> 2 au 4 avril N° 533 <input type="checkbox"/> 18 au 20 juin N° 534 <input type="checkbox"/> 22 au 24 octobre N° 535 <input type="checkbox"/> 3 au 5 décembre N° 536	▶ Sessions 2008 <input type="checkbox"/> 31 mars. au 2 avril N° 728 <input type="checkbox"/> 16 au 18 juin N° 729 <input type="checkbox"/> 20 au 22 octobre N° 730 <input type="checkbox"/> 1 au 3 décembre N° 731	▶ Sessions 2009 <input type="checkbox"/> 30 mars. au 1 avril N° 923 <input type="checkbox"/> 15 au 17 juin N° 924 <input type="checkbox"/> 19 au 21 octobre N° 925 <input type="checkbox"/> 30 nov. au 2 décembre N° 926	▶ Sessions 2010 <input type="checkbox"/> 29 au 31 mars N° 1118 <input type="checkbox"/> 14 au 16 juin N° 1119 <input type="checkbox"/> 18 au 20 octobre N° 1120 <input type="checkbox"/> 29 nov. au 1 décembre N° 1121

Stage parfaitement adapté au DIF
Filière pour Approfondir ▼

Avant	ACH01	-
Latéral	-	-
Après	-	-

Réservez aujourd'hui tous vos stages, sur plusieurs années et Réalisez des économies importantes*

* Par exemple :

Vous commandez plusieurs stages qui auront lieu les années suivantes, vous ne payerez que le prix indiqué ci-contre.

Prix HT du stage

tarif valable jusqu'à fin 2007

Stage : 1 327 €

option : 63 €

Commandez tous vos stages interentreprises aux prix actuels*.

Informations et Inscriptions

www.dotshaper.com

Tél. 08 70 25 3005

Choisissez vos dates de session et faxez ce document au 01.76.60.66.11

Votre N° de téléphone

 Société

 Date

Stagiaires : Civilité, Nom, Prénom N° de session Date session

Stagiaires : Civilité, Nom, Prénom	N° de session	Date session

 Nom et qualité du décideur,
Signature et tampon de votre société

* Tarifs indexés à la date de commande, applicables aux sociétés ne disposant pas de conditions de ventes particulières. Sessions réglées le 1er jour de l'année de réalisation du stage