



PROGRAMME DES FORMATIONS

Emilio Cominotti
BP 68
67502 Haguenau Cedex

LA NEGOCIATION ACHAT (NIVEAU 11)

PUBLIC

Acheteurs et aides acheteurs
Collaborateurs d'une fonction quelconque impliqués dans une négociation d'achats
Participants du niveau 1 souhaitant approfondir le sujet

DUREE

3 jours

OBJECTIFS

A l'issue de la formation, les participants seront capables de :

- ✓ Fixer des objectifs à atteindre à l'occasion d'une négociation d'achat
- ✓ Préparer de manière optimale la négociation sur les plans économiques, techniques, tactiques et stratégiques
- ✓ Maîtriser les techniques de base de la communication
- ✓ Connaître son style de négociateur et ses voies de progrès

METHODE PEDAGOGIQUE

- Exposés suivis de discussions
- Exercices pratiques
- Utilisation de la vidéo (mises en situations de négociation)
- Etude de cas concrets

Evaluation en fin de stage par chaque auditeur

INTERVENANT

Emilio Cominotti
Consultant-Formateur
Ancien directeur achats
Diplômé de l'ESAP 2000

INTRODUCTION : RAPPEL DES FONDEMENTS DE LA NEGOCIATION

- Définitions
- Points clefs
- Phases de la négo

CONSOLIDER SA PRATIQUE DE LA NEGOCIATION D'ACHAT

- Evaluer ses points forts et points faibles en négociation, par rapport à ses pratiques personnelles
- Exploitation de l'expérience du groupe

AMELIORER SA TECHNIQUE DE COMMUNICATION

- Look et attitudes
- Indicateurs communicants
- Programmation neuro-linguistique
- Analyse transactionnelle

LA PREPARATION DE LA NEGOCIATION

- Outils de la préparation économique et technique
- Bâtir son argumentaire achats
- Préparation psychologique et définition des schémas tactiques et stratégiques

ASPECTS MULTICULTURELS

- Introduction aux aspects multiculturels
- Illustration par des exemples vécus par l'intervenant et le groupe

STRATEGIE ACHAT ET STRATEGIE DE NEGOCIATION

- Typologie des achats, des marchés et matrices décisionnelles
- Le cas de la sous-traitance
- Les tactiques mises en pratique

EXERCICES PRATIQUES ET JEUX DE ROLES

- Mise en situations réelles
- Confrontations et conduites d'entretiens en situation complexe
 - Multi-interlocuteurs
 - Conflits
 - Déséquilibre des forces
- Analyse des gains réalisés par rapport aux objectifs
- Analyse des fautes, erreurs et attitudes

CONCLUSIONS