



2 jours
de formation
soit 14h



évaluation
qualitative
fin de stage



formation
délivrée en
présentiel
ou
distanciel



40% Technique
60% Ateliers
pratiques

A PROPOS DE CETTE FORMATION

Elle est animée par un consultant -formateur dont les compétences techniques, professionnelles et pédagogiques ont été validées par des diplômes et dont l'expérience est reconnue.

Elle bénéficie d'un suivi de son exécution par une feuille de présence émargée par demi-journée par les stagiaires et le formateur.

A L'ISSUE DE CE STAGE VOUS SERREZ CAPABLE DE

Préparer de manière adaptée vos négociations complexes.

Gérer des litiges fournisseurs.

Assurer une médiation entre les parties prenantes.

PUBLIC CONCERNE

Responsables achats, acheteurs expérimentés ou toute personne amenée à négocier avec des fournisseurs, notamment sur des sujets stratégiques ou complexes.

NIVEAU REQUIS

Connaitre les fondamentaux de la négociation.

PROGRAMME

Introduction

- Perception du sujet par les participants
- Enjeux et sens de la formation
- Attentes et objectifs visés de chaque participant
- Atelier-échange sur le thème

Les situations complexes

- Monopole, dépendance, innovation, internationale, volume de données, clients internes, etc.

Evaluation de la situation initiale

- Analyse de la situation
- Evaluation du rapport de force
- Identification des opportunités / menaces
- Les outils pour bien préparer sa négociation

Le périmètre de la négociation

- L'approche Coût complet
- Coût – qualité – délai – service – savoir-faire
- Savoir identifier les éléments négociables selon les situations

Recherche d'information

- Rechercher les sources d'informations disponibles
- Exploiter ces informations
- Cartographier les rôles et prérogatives des différents interlocuteurs

Stratégie

- Définition ses objectifs
- Elaboration de la stratégie
- Estimer les objectifs et la stratégie de la partie adverses

Transparence

- Rapport à la notion de transparence pendant toute la durée de la relation entre les parties

Manipulation

- Connaitre et repérer les techniques
- S'en prémunir

La négociation

- Début et fin du processus
- Les espaces de négociations
- Le positionnement de l'acheteur
- Rappel des principes et des principales techniques et outils dans des contextes complexes
- Les pièges à éviter

L'accord

- Compromis, concession, donnant-donnant, win-win, etc.
- Aboutir à un accord

Mettre en place un partenariat

- Définition
- Attentes des parties
- Construire le partenariat
- Pérenniser la relation
- Engagements des parties (échange d'information, SLA, etc.)

Retour d'expérience

- Amélioration continue de sa gestion des négociations
- Evaluation des résultats des négociation
- Identification des points d'améliorations et des clés de succès

Exemple de travaux pratiques

- Jeu de rôle, mise en situation

Synthèse de la session

- Réflexion sur les applications concrètes que chacun peut mettre en œuvre dans son environnement
- Bilan oral et évaluation à chaud