



PREPARER ET CONDUIRE UNE NEGOCIATION D'ACHAT

Objectifs : - Mettre en œuvre une méthode et des outils efficaces pour réussir une négociation d'achat - Maîtriser les interactions de la relation de négociation d'achat	Public visé : Toute personne amenée à négocier des achats
Pré requis : Aucun pré requis nécessaire	Profil animateur : Formateur spécialisé intervenant pour le compte de la CCI Ariège
Méthodes pédagogiques : Alternance d'apports théoriques et d'exercices pratiques Etude de cas	Evaluation : Ecriture et orale (Démarche qualité de la CCI)
Lieu : Institut de Formation Consulaire Ariège Pyrénées (IFCAP) – Quartier Saint-Antoine - 09000 SAINT-PAUL de JARRAT Durée : 3 jours (21 heures) Coût : 840,00€/personne en inter entreprise Effectif minimum : 4 personnes (si ce stage est organisé en inter-entreprise)	

PROGRAMME (*)

1. Positionner les achats dans l'entreprise <ul style="list-style-type: none">• Les relations internes et externes• Les différences constantes de la fonction• L'importance des achats dans l'entreprise 2. La connaissance des marchés <ul style="list-style-type: none">• L'éventail des sources possibles• L'approche marketing• La cotation des fournisseurs 3. Les conséquences pour l'entreprise <ul style="list-style-type: none">• Centre de profits (Etude de cas concrets)• Amélioration des résultats 4. Sélection des fournisseurs <ul style="list-style-type: none">• Vérification des performances• Prix• Délai• Qualité• Sécurité 5. Choix et décision d'achat <ul style="list-style-type: none">• Sur la production• Sur les résultats• Les conséquences (Etude de cas concrets) 6. Les vendeurs <ul style="list-style-type: none">• Les différentes personnalités• Leurs objectifs• Leurs motivations 7. Savoir identifier le partenaire <ul style="list-style-type: none">• Leurs méthodes• Observer comportement et réaction• Déterminer le style du partenaire	8. S'identifier <ul style="list-style-type: none">• Connaître ses points forts et ses points faibles• Connaître son style• Analyse par jeux de rôles 9. Valoriser l'entreprise <ul style="list-style-type: none">• Image de l'entreprise• Stratégie• Les achats et l'aide au développement• L'amélioration des coûts 10. Savoir différencier les enjeux à négocier <ul style="list-style-type: none">• Longs termes ou ponctuels 11. Se préparer à conduire l'entretien de négociation <ul style="list-style-type: none">• Savoir utiliser les techniques de reformulation• Savoir être à l'écoute• Analyse par jeux de rôles 12. Préparer l'argumentaire <ul style="list-style-type: none">• Le dossier de négociation• Les objectifs de négociation• La stratégie de négociation 13. Se fixer des objectifs <ul style="list-style-type: none">• Les objectifs leurres• Préparer différents scénarios• Se positionner à la place du vendeur• Analyse par jeux de rôles 14. Résoudre les difficultés et statuer <ul style="list-style-type: none">• Savoir négocier un blocage• Savoir conclure
--	---

(*) Ce programme est donné à titre indicatif et peut être adapté en fonction des besoins des stagiaires participant à cette formation

IFCAP Service Emploi Formation Quartier Saint-Antoine 09000 SAINT-PAUL de JARRAT Tél : 05 61 02 03 43 Mél : emploi-formation@ariego.cci.fr Site : www.ifcap.cci.ariego.fr	Contact : Madame Maryline HUAULT Assistante Emploi-Formation
Siret : 180 900 011 00016 – N° Déclaration activité : 73 09 P0001 09 NAF : 9411 Z	