



## PREPARER ET CONDUIRE UNE NEGOCIATION D'ACHAT

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

### PROGRAMME (\*)

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

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

<b>IFCAP</b> Service Emploi Formation Quartier Saint-Antoine 09000 SAINT-PAUL de JARRAT Tél : 05 61 02 03 43 Mél : <a href="mailto:emploi-formation@ariege.cci.fr">emploi-formation@ariege.cci.fr</a> Site : <a href="http://www.ifcap.cci.ariège.fr">www.ifcap.cci.ariège.fr</a>	<b>Contact :</b>  <b>Madame Maryline HUAULT</b> Assistante Emploi-Formation
Siret : 180 900 011 00016 – N° Déclaration activité : 73 09 P0001 09 NAF : 9411 Z	