



# ACH03 La négociation d'achats

## **Préparer et conduire ses négociations**

*La négociation met en présence deux parties : l'une ayant pour objectif de bien vendre et l'autre de bien acheter.*

*Missionné par un utilisateur pour trouver une solution précise à son besoin, face à des vendeurs très expérimentés et de mieux en mieux formés, il vous faut impérativement élaborer une stratégie de négociation reposant sur une solide préparation.*

### ◆ OBJECTIFS :

Acquérir et pratiquer une méthode pour préparer la négociation et l'entretien.  
Conduire l'entretien de négociation.  
Analyser la négociation.

### ◆ PERSONNES CONCERNEES:

Acheteurs, négociateurs d'achats ou d'affaires.  
Cadres, ingénieurs amenés à traiter et négocier avec des fournisseurs et prestataires de services.  
Responsables d'achats et de services généraux

### ◆ VALIDATION :

Attestation de stage.

### ◆ DUREE :

**3 jours (21 heures)**

### ◆ ORGANISATION PEDAGOGIQUE :

Présentation des apports théoriques et exercices pratiques avec vidéo-projecteur.  
Un CD (contenant les supports pédagogiques) sera remis à chaque stagiaire. Véritable référentiel, il prolongera la formation et en validera les acquis.

De nombreux entraînements vidéo assurent aux participants la réussite de leurs prochaines négociations par le développement de réflexes indispensables en conduite d'entretien.

## **Programme :**

### **La place de la négociation dans le processus achat**

#### **La négociation**

**Qu'est que négocier ? Pourquoi négocier ?**

**Déroulement de la négociation**

**Qualités du négociateur et défauts à éviter**

**Préparation technique**

**La communication Le questionnement La reformulation**

**Les éléments de négociation**

**Caractéristiques d'un bon accord**

#### **Mes atouts personnels**

#### **Jeux de rôles pour :**

**Analyser le contexte de la négociation.**

**Fixer des objectifs de négociation**

**Préparer la négociation**

**Conduire l'entretien de négociation**

**Résoudre certaines difficultés de la négociation**

**Analyser la négociation**

## **Contacts :**

**Jean Pierre Maton**  
Ingénieur Arts et Métiers  
33 (0)6 61 54 42 85  
jp.maton@wanadoo.fr

<http://www.gedia.fr/spip.php?page=accueil>  
<http://www.doyoubuzz.com/jean-pierre-maton>

