



NÉGOCIATION D'ACHATS

Objectifs:

- Développer des habiletés de négociation entre le client et le fournisseur.
- Les concepts clés de la négociation client-fournisseur.
- Comment préparer sa stratégie de négociation.
- Comment réaliser une rencontre initiale avec un fournisseur.
- Comment réaliser une négociation pour obtenir un partenariat durable.
- Comment conclure adéquatement une négociation.

Contenu:

Fondement de la négociation

- Définition de la négociation
- Évolution de la négociation
- Les enjeux de la négociation selon les types de personnalités
- Les composantes de la négociation
- Un processus de négociation

Préparer sa stratégie de négociation

- Les caractéristiques de la négociation
- Identifier les points d'ancrage
- Identifier les écarts potentiels
- Stratégie pour réduire les écarts
- Établir son argumentaire factuel

La rencontre initiale avec le fournisseur

- Établir une relation professionnelle
- Créer un climat de confiance
- Les attentes de la négociation
- Questionnement stratégique pour obtenir les objectifs du fournisseur
- Questionnement stratégique pour détailler la proposition du fournisseur
- Reconnaître les stratagèmes verbaux, non verbaux et para-verbaux

La négociation pour un partenariat

- Souligner les points communs
- Dégager les points à négocier
- Clarifier l'écart
- Ne pas élever le niveau de tension
- L'argumentation factuelle
- Demander une contre proposition
- Négocier une concession
- Pour obtenir des concessions
- Émettre une concession

Fermer la négociation

- Clarifier l'entente négociée
- Tactiques pour fermer la négociation
- Comment dire non
- Comment se sortir d'une impasse

L'acheteur face aux marchés

- La problématique des achats en économie de marché
- Le marketing achats et l'achat en amont. Visualisation des portefeuilles achats
- L'étude de marché
- Le sourcing dans un contexte interculturel
- Le diagnostic de la situation des approvisionnements
- Les risques encourus sur les projets de l'entreprise
- Les stratégies de base à court terme pour tenir compte des contraintes de l'entreprise
- La veille technologique et concurrentielle
- E.procurement (E.approvisionnement)

L'acheteur face aux hommes

- La négociation d'achats
- Les stratégies de négociation (étude de 7 modes)
- La dimension interculturelle de la négociation
- La négociation en ligne
- Les aides relationnelles

Durée:

2 jours.

Public cible:

Responsables ou collaborateurs des services des achats, de la logistique, de l'approvisionnement.