



<b>Objectifs</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Confronter différentes approches et méthodes de négociation</li> <li>Savoir préparer de façon utile chaque négociation et en comprendre l'importance</li> <li>Diagnostiquer son propre style de négociation, savoir l'adapter lors des étapes de la négociation</li> <li>Discerner le mode de communication de son interlocuteur afin de créer une situation favorable à la négociation.</li> </ul>
<b>Destinataires</b>	Responsables d'achats, acheteurs expérimentés, toute personne amenée à négocier avec un fournisseur
<b>Pré Requis</b>	Accessible à tous
<b>Méthodes Pédagogiques</b>	Etudes de cas. Mise en situation des techniques de négociation par des jeux de rôle filmés en vidéo. <i>Stage organisé en groupe de 4 à 8 personnes maximum</i>
<b>Validation Durée</b>	Évaluation de fin de stage et attestation de présence 3 jours (21 heures)
<b>Dates et lieu</b>	<i>Site d'Annecy-le-Vieux</i> <ul style="list-style-type: none"> <li>♦ 5, 21 mai et 4 juin 2010</li> <li>♦ 7, 21 et 22 octobre 2010</li> </ul> Horaires : 8h30 -12h00 et 13h30 -17h00
<b>Tarif</b>	<b>735 € HT</b>
<b>Contact</b>	Sandra LATHUILLE - Tel : 04 50 64 12 09 - Courriel : sandra.lathuille@etudoc.asso.fr

## **PARCOURS DE FORMATION**

### **LA PLACE DES ACHATS DANS L'ENTREPRISE**

- La mission des achats
- Les enjeux
- Le processus achat
- Le contrat
- La commande : ferme, cadencée, ouverte

### **COMMUNICATION ET NEGOCIATION**

- Ethique et négociation
- Négociation c'est communiquer ?
- Les qualités du négociateur
- L'écoute
- Le climat de la négociation
- Connaître son interlocuteur et savoir le convaincre
- La fixation des objectifs
- Les techniques et tactiques d'achat
- La stratégie et la préparation de la négociation
- Relancer et conduire un entretien efficace

### **LES TECHNIQUES ET TACTIQUES D'ACHAT**

- La technique du salami
- La technique du bilan
- La technique d'élargissement
- La technique du faux pivot
- Les tactiques de coopération
- Les tactiques de pression

### **LE DEROULEMENT DE LA NEGOCIATION**

- Le savoir-faire
  - Les étapes de la négociation
  - Savoir fixer un prix
  - Adapter son style aux différentes étapes
  - La cotation des fournisseurs
  - La stratégie de consultation
  - Le questionnement : maîtrise de l'entretien
  - Les arguments de l'acheteur
  - Savoir réfuter l'objection
- Le savoir être
  - Le registre de la communication
  - La synchronisation sur l'interlocuteur
  - Le système des représentations sensorielles
  - La reformulation

### **VALORISATION DE LA NEGOCIATION DANS LE CADRE D'UN PLAN DE PROGRES**

- Construction d'un plan de progrès individuel
  - Les objectifs ont-ils été atteints ?
  - Tableau de valorisation de la négociation