

# Stage La Négociation d'Achats

## 1 Objectif pédagogique

A l'issue de la formation, les participants:

- Sauront déterminer leurs objectifs de négociations, et comment les atteindre.
- Connaîtront les méthodes les plus courantes employées par les commerciaux.
- Sauront maîtriser leur émotivité.

## 2 Public cible

- Acheteurs débutants.
- Chefs de projets.
- Responsables de maintenance.
- Acheteurs souhaitant retrouver un dynamisme dans leurs négociations.

## 3 Les Plus de cette formation

- Une formation spécifique pour les Achats
- De nombreux exercices et mises en situation

## 4 Déroulement (résumé)

Thème	Séquence	Séquence	Contenu
La négociation commerciale	Définitions	Interactif	Définition de la négociation. L'importance de la négociation en affaires. Négociation conflictuelle, gagnant-gagnant. Qu'est-ce qu'un bon négociateur?
	Objectifs	Exercice	Recenser toutes sortes de demandes et objectifs possibles pour une négociation commerciale
Préparation	Plan	Magistral	Pourquoi préparer sa négociation? Le tableau de négociation
	Définir ses objectifs	Exercices	Détermination d'objectifs de prix.
	Argumenter	Jeu de rôle + synthèse	Préparer des arguments. Les exposer.
	Ecouter et répondre	Jeu interactif +synthèse	Reformuler des affirmations
	Traiter les objections	Jeu interactif +Synthèse	Répondre à des objections
	Créer des solutions	Jeu interactif + Synthèse	Sortir de situations a priori bloquées.
	Se préparer	Exercice	Exercice de préparation mentale
Déroulement	Plan	Magistral	Plan général d'une négociation. Comment une négociation avance.
	Exemple	<b>Video</b>	Exemple de négociation commerciale

Thème	Séquence	Séquence	Contenu
	Connaitre	Interactif	Les interlocuteurs se découvrent
	Comprendre	Interactif	Fixer les règles du jeu de la négociation La communication non verbale
	Convaincre	Interactif	Emporter l'adhésion Eviter les conflits.
	Conclure	Interactif	Garder le bénéfice de ce que l'on a obtenu.
Synthèse	<b>Grand jeu (3Heures)</b>		Deux équipes: vendeuse, et acheteuse. Elles mènent une négociation préparée auparavant.
Tactiques de vendeurs	Rebouclage sur les Magistral expériences vécues		Les méthodes les plus courantes pour orienter la négociation sont listées et présentées par l'exemple. Les participants apprennent à les gérer.

## 5 Intervenant

Patrick Désaunay a été Acheteur et Responsable achats dans de grandes multinationales. Il enseigne les Achats depuis 2004 dans de nombreux établissements en France et à l'étranger.

Il a déjà assuré plus de 500 journées de formations.

Ses animations alternent les exercices, les exemples réels, et les contributions théoriques les plus modernes.

## 6 Conditions 2016

### 1 Dates

3 Jours 14/15/16 Mars 2016 à Rennes

3 Jours Septembre 2015 à Rennes (dates à venir)

### 2 Prix

1200 Euros HT par stagiaire

### 3 Documentation remise

Un support de cours de plus de 40 pages est remis à chaque participant.

### 4 Inscriptions

patrick.desaunay@formachats.com

ou 06 85 21 84 80