

# Optimiser vos négociations d'achats

2 jours - 14 heures

Code formation : ADHCML0409



adhara France

adhara.fr

## Objectifs

Optimiser ses outils et ses compétences afin de mieux négocier ses achats, mettre en place un suivi des fournisseurs.

## Participants

Toute personne souhaitant développer ses capacités de négociation en situation d'achats.

## Prérequis

Pas de prérequis pour cette formation.

## Pédagogie

La pédagogie est basée sur le principe de la dynamique de groupe avec alternance d'apports théoriques, de phases de réflexion collectives et individuelles, d'exercices, d'études de cas et de mises en situations observées. Formation / Action participative et interactive : les participants sont acteurs de leur formation notamment lors des mises en situation car ils s'appuient sur leurs connaissances, les expériences et mettront en œuvre les nouveaux outils présentés au cours de la session.

## Remarques

## Certification

## Profil de l'intervenant

Consultant-formateur expert. Suivi des compétences techniques et pédagogiques assuré par nos services.

## Moyens techniques

Encadrement complet des stagiaires durant la formation. Espace d'accueil, configuration technique des salles et matériel pédagogique dédié pour les formations en centre. Remise d'une documentation pédagogique papier ou numérique à échéance de la formation.

## Méthodes d'évaluation des acquis

Un contact téléphonique est systématiquement établi avec le stagiaire ou la personne chargée de son inscription afin de définir le positionnement. Si besoin, un questionnaire est adressé pour valider les prérequis en correspondance et obtenir toute précision nécessaire permettant l'adaptation de l'action. Durant la formation, des exercices individuels et collectifs sont proposés pour évaluer et valider les acquis du stagiaire. La feuille d'émargement signée par demi-journée ainsi que l'évaluation des acquis sont adressées avec la facture.

## Programme

### Le contexte de la négociation

Forces et faiblesses des fournisseurs  
Le produit, le marché, le prix  
Les clauses usuelles à négocier

# Optimiser vos négociations d'achats

2 jours - 14 heures

Code formation : ADHCML0409



adhara France

adhara.fr

## Les différents types de négociation, les intérêts en jeu

Les facteurs clés de la négociation  
Les différents comportements des vendeurs  
Les questions complémentaires à poser au vendeur

## Comment préparer la négociation ?

Construire son argumentaire  
Comment faire preuve de conviction ?  
Travailler l'écoute active  
Arguments de l'acheteur  
Comment traiter les objections du vendeur, vos parades  
Le montage du dossier de négociation  
Connaître votre propre style en tant que négociateur