

## Négociation fournisseur - Achat

### Public et Objectifs :

Tout acheteur souhaitant préparer sa négociation, mieux cerner son fournisseur et son offre, identifier les leviers de négociation, définir des objectifs et une stratégie en cohérence avec ceux de l'entreprise :

- Préparer et organiser ses négociations achats
- Maîtriser les étapes et techniques de négociation
- Optimiser ses comportements de négociateur
- Conclure une négociation et formaliser un accord

**Prérequis :** Aucun

**Durée :** 1,5 jour (3 ½ journées)

### Méthodes - Outils pédagogiques – Modalité d'évaluation

- Alternance théorie et mises en situation basées sur des cas concrets apportés par les participants / Alternance de partages en collectif et de temps de réflexion individuelle / Débriefing sur les comportements mis en œuvre : analyse de pratique / Ateliers pour mise en application directe dans les objectifs opérationnels
- Support de cours
- Évaluation des acquis tout au long de la formation par des mises en situations tirées des retours d'expériences des participants

### Accessibilité aux personnes handicapées

Pour tout besoin d'adaptation, retrouver le contact de notre référent handicap et les modalités d'accueil sur la page : [Infos pratiques/Situation de Handicap](#)

## Programme de formation

### La communication au service de la négociation d'achat

- Analyser les différents types de négociateurs : le comportement naturel, le bon comportement et les forces du négociateur
- Identifier son propre style
- Les clés d'une communication efficace en négociation :
  - La place de l'écoute active.
  - Clarification des besoins et attentes.
  - Les techniques d'expression claire : parler avec confiance et conviction.
- La force du questionnement en négociation :
  - Le questionnement pour découvrir les besoins et motivations du fournisseur
  - Techniques de reformulation pour clarifier et structurer l'échange.
- La communication non verbale :
  - Les gestes et signaux à interpréter chez son interlocuteur.
  - Utiliser efficacement sa propre communication non verbale pour influencer l'échange.

### Gérer ses émotions pour défendre ses intérêts en négociation

- Repérer le lien entre émotions, croyances et comportements.
- Surmonter ses croyances et ses limites.
- Se préparer mentalement à sa future négociation.
- Analyser les situations tendues.
- Tirer parti de ses émotions en cours de négociation.

### Développer sa puissance de persuasion

- Préparer son argumentaire et la parade aux objections.
- Définir le chemin de négociation et l'ordre des clauses à négocier
- Formuler des objections quand on est acheteur/Répondre aux objections de son interlocuteur
- Utiliser des techniques de persuasion
- Développer son assertivité
- Contrer les techniques de manipulation
- Prendre en compte les points forts et limites liées à son style de négociateur

## Gérer les tensions et désaccords en négociation

- Identifier les signaux de tension dans une négociation
- Gérer les objections avec une communication apaisée

## Négocier dans une relation gagnant-gagnant

- L'importance de la relation à long terme avec les fournisseurs
- Négocier sans nuire à la qualité des relations

## Entraînements – Mises en situation tout au long de la formation

À partir de situations données ou basées sur des cas concrets propre aux participants, s'entraîner à négocier au juste prix.  
Echanges, Jeux de rôle, Analyse de scénarii, résolution de problèmes, Brainstorming / Analyse de pratique