

Savoir négocier ses achats



Conseil & Formation en Organisation et Optimisation
(+262)262 55 06 52 - Mail : info@c2o-consulting.com
www.c2o-consulting.com

L'importance de la négociation

- ✓ Définition
- ✓ Les motifs de négociation
- ✓ Types de négociation

La préparation

- ✓ Définir les objectifs et enjeux
- ✓ Critères d'achat
- ✓ Prix d'achat et Coût Total d'Utilisation
- ✓ Les 4 niveaux clef de la négociation
- ✓ Indicateurs financiers
- ✓ Elaborer un plan de négociation
- ✓ Zoom sur... l'analyse SWOT

Dérouler la négociation

- ✓ Les phases de la négociation
- ✓ Les bonnes attitudes
- ✓ Savoir argumenter

Scénarios à risque

- ✓ Procédés de manipulation
- ✓ Blocages et dérives des négociations

Formaliser les accords

- ✓ Conclure la négociation
- ✓ Zoom sur... la passation de marché



Objectifs

- Etre capable de préparer efficacement une négociation.
- Maîtriser les concepts techniques de la négociation d'achat.
- Déjouer les procédés de manipulation.
- Formaliser les termes d'un accord.



Avantages

- Une méthodologie simple couvrant un large spectre de configurations de négociation : achat/ vente, syndicale, salariale...
- Des outils pour améliorer l'efficacité de vos négociations.



Méthode

- Une approche simple en 3 étapes : préparation, réalisation, conclusion.
- L'association des concepts techniques et des méthodes de communication.
- Des supports multimédias et des exercices de simulation.



Pour qui ?

- Tous ceux dont le métier conduit à négocier régulièrement ou sur des enjeux importants.
- Les cadres devant négocier des achats de produits et/ ou de prestations.



Durée et tarifs

- Durée standard : 28h
- Intra entreprise : 950€ HT/ jour, pour des groupes jusqu'à 10 personnes.
- Inter entreprises : 350 € HT/ jour/ personne.
- Centres de formation : nous consulter.