

# Négocier ses achats

Pour des achats “gagnant/ gagnant”



Conseil & Formation en Organisation et Optimisation  
(+262) 692 82 82 01 - Mail : [info@c2o-consulting.com](mailto:info@c2o-consulting.com)  
[www.c2o-consulting.com](http://www.c2o-consulting.com)



## Objectifs

- Être 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

**i** Le programme et la durée de cette formation seront adaptés à vos besoins.

Tarif : 1020 €HT par jour, jusqu'à 10 participants par session.

Formation intra, pour vos salariés uniquement.

*Exemple de programme : Nous l'adaptons vos besoins*

## 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