



# Avantages Formation

<b>NEGOCIATION D'ACHAT</b>	<b>Durée : 14 heures</b>
----------------------------	--------------------------

## Objectifs de la formation

Identifier son style de négociateur d'achat et reconnaître le style de son interlocuteur.  
Conduire avec efficacité les entretiens de négociations d'achat.

## Public concerné et prérequis

Toutes personnes ayant à conduire des négociations d'achats. Pas de prérequis.

## Conditions de formation

Formateur professionnel expert, support de cours fourni.  
Formation en petit groupe (maximum 5 personnes).  
La formation se déroule par alternance d'exposés et de travaux pratiques d'application.

## Contenu de la formation

### Le périmètre de la négociation d'achat

- Le ciblage d'une négociation : pourquoi négocier.
- L'analyse du triangle de négociation : acheteur-vendeur-contrat.

### La préparation de la négociation d'achat

- La définition du produit et des besoins internes.
- Mes leviers de négociation.
- Mon style de négociateur dans le contexte.
- Les objectifs de négociation : techniques et tactiques.

### La mise au point de la stratégie de négociation

- Construire l'adéquation entre les objectifs de la négociation et la stratégie optimum.
- Connaître l'autre : l'entreprise, le vendeur.
- Les tactiques possibles.
- Le plan de négociation.
- La construction des argumentaires.
- L'anticipation et l'utilisation des objections du vendeur.

### L'entretien de négociation

- Les étapes de l'entretien de négociation.
- Débuter la négociation : un rituel nécessaire.
- Comment amener le vendeur à se dévoiler.
- Pratiquer une écoute active afin de comprendre notre interlocuteur.
- Obtenir des engagements pour fiabiliser l'accord.
- Savoir conclure : les tactiques.
- L'analyse et le suivi de l'entretien.