La négociation achat

DATE : , 17 octobre 2019

OBJECTIFS :

Savoir préparer une négociation achat
Connaître les pratiques fondamentales de la conduite d'une négociation

PUBLIC VISE : Les personnes en charge des négociations fournisseurs

PREREQUIS: Aucun

PROGRAMME:

Introduction :

La négociation dans le processus achat

La préparation de la négociation

Connaître le contexte de la négociation
Identifier les points à négocier
Distinguer la notion de prix et de coût complet
Evaluer le rapport de force
Définir une stratégie et des objectifs de négociation
Connaître les principales techniques et tactiques de négociation

La conduite de la négociation

Le séquencement de la négociation : 5 phases
Les concessions
Le traitement de difficultés
Les qualités fondamentales d'un négociateur
Les pièges à éviter lors d'une négociation
Quelques éléments de communication pour négocier efficacement

PEDAGOGIE:

Apports théoriques et une mise en pratique par un jeu de rôles .