

PROGRAMME DE FORMATION NEGOCIER SES ACHATS

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES :

Permettre aux stagiaires de :

- Connaître pour mettre en œuvre les étapes-clés de la négociation
- Acquérir pour maîtriser les éléments de langage et comportementaux dans une phase de négociation

PUBLIC ET PREREQUIS :

PREREQUIS : cette formation ne nécessite pas de prérequis

PUBLIC VISE : Directeurs(trices) de coopératives, salarié(e)s acheteurs et approvisionneurs de coopératives

DUREE : 3 jour(s), 21 heures

DELAI D'ACCES A LA FORMATION : 3 mois

INTERVENANT, QUALIFICATION : Formateur spécialisé sur le thème des techniques de négociation commerciale et de vente

MOYENS PEDAGOGIQUES : Echanges, apports méthodologiques, travail à partir de l'expérience de chaque participant. Les participants seront acteurs de leurs apprentissages grâce à la mise en œuvre d'activités leur permettant de confronter et d'observer leurs pratiques.

MODALITES D'EVALUATION : Exercices pratiques

VALIDATION : délivrance d'une attestation de stage en fin de formation

ACCESSIBILITE - HANDICAP : En cas de situation de handicap (moteur, auditif, visuel, etc...) prenez contact avec l'ECA pour préparer votre stage de formation dans les meilleures conditions

A PREVOIR / A NOTER : De quoi noter (papier - stylo) - L'ECA remet une clé USB contenant le support de formation.

DEROULE DE LA FORMATION

Jour 1

- 1- Les différentes approches de la négociation : acheter ou négocier ?
- 2- Définir un ordre du jour de la négociation : sujets de désaccord, limites de la conflictualité, marges de manœuvre, point de rupture...
- 3- Exercice pratique : définir le cadre général d'une négociation
- 4- Débriefing/synthèse

Jour 2

- 1- Les concessions/contreparties
- 2- les approches : collaboratives, de résistances
- 3- Exercice pratique : définir et ajuster le cadre de la négociation, optimiser les outils concessionnels et s'organiser pour gérer les désaccords
- 4- Débriefing/synthèse : les cinq premières étapes de la préparation
- 5- Evaluer les enjeux / mettre en évidence les enjeux relatifs
- 6- Exercice pratique : préparer une négociation des enjeux relatifs et les piloter

Jour 3

- 1- Synthèse jours 1 et 2
- 2- La formulation, les trois moments : Formuler un désaccord, argumenter la négociation, formuler une concession : exercices pratiques
- 3- Synthèse des étapes de la formulation : débriefing et tour de table