

Durée : 2 jours.

Public :

Toutes personnes ayant à négocier avec des acheteurs étrangers. Dernière MAJ : Avril 2024

Objectifs :

Préparer et conduire l'entretien de négociation d'achats.

Acquérir et pratiquer une méthode sûre et éprouvée pour atteindre ses objectifs, notamment de réduction des coûts d'achat. Adopter les postures des acheteurs professionnels efficaces. Être plus à l'aise face à un vendeur chevronné dans le respect de l'éthique.

Pré-requis :

Avoir des bases liées au commerce ou à la vente.

Méthodes :

Alternance entre exposés théoriques et pratiques, mini-sketches, jeux pédagogiques, mise en situation sous la forme de simulations, exercices et autodiagnostic.

Évaluation :

L'évaluation des acquis se fait tout au long de la session au travers des multiples exercices, mise en situation et étude de cas à réaliser. Le formateur remet en fin de formation une attestation avec les objectifs acquis ou non par le stagiaire.

Dernière MAJ : Avril 2024

Appréhender l'importance de l'acheteur pour mieux le comprendre

L'évolution de la fonction achat : l'impact des achats sur le résultat de l'entreprise

L'acheteur « support » et l'acheteur « stratège »

Le fonctionnement de l'acheteur à travers le processus achat

Connaître la typologie des négociateurs

Comment fonctionne un acheteur : ses objectifs, son véritable pouvoir de décision, sa relation avec ses clients

Identifier son propre style : autodiagnostic

Négocier seul ou en équipe : les bonnes pratiques

Les outils de l'acheteur : sa valeur ajoutée dans le processus achat, le sourcing, le marketing achat..., les techniques de négociation

Identifier les fondamentaux de la négociation d'achat à l'international

Les 3 temps de la négociation

Les différents acteurs et leurs relations

Les besoins et les objectifs

Les paramètres à prendre en compte pour définir sa stratégie de négociation

Les différents types de négociations commerciales

L'environnement juridique, le cadre réglementaire

Connaître son style de communication pour mieux négocier

Identifier son style de négociation

Adapter sa communication en fonction de son interlocuteur

Développer un comportement assertif

Conduire les négociations face à des acheteurs

Se préparer efficacement

Travailler sa préparation mentale, analyser les enjeux

Définir et hiérarchiser ses objectifs

Définir une stratégie de négociation adaptée

Préparer ses arguments

Comprendre la façon de penser de ses interlocuteurs

Conduire et maîtriser l'entretien de négociation

Vendre ses objectifs à son interlocuteur

Développer l'écoute active et l'empathie

Décrypter les techniques de négociation de ses interlocuteurs

Appréhender les situations de blocage

Conclure une négociation

Les moments et les signes pour conclure

La formalisation d'un accord

Le suivi et la consolidation

Maîtrise de la préparation de la négociation

Focaliser sur les objectifs

Organiser les leviers de la négociation

Construire le Poste de Commande du négociateur

Utiliser le rapport de force

Stratégie de négociation adaptée

Identifier l'impact de la culture sur le comportement

Communication : valeur de l'écrit, de la parole...

Le savoir-vivre en affaires (repas, cadeaux...)

Modalités d'accès : Adeos valide avec le candidat, qu'il possède bien les compétences et les prérequis nécessaires au suivi de la formation.

Délais d'accès : Nous contacter.

Accessibilité aux personnes handicapées : Nos locaux sont aux normes d'accueil pour les PMR, pour les autres handicapés nous contacter afin de pouvoir adapter la formation ou bien vous orienter vers un organisme partenaire.