

# La négociation achat ( 1 jour)

**DATES** : 25 avril , 17 octobre 2019 VALENCE

## **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 séquençement 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 .

## **TARIF:**

390 € H.T. / personne , repas du midi offert