

Négociateur aux achats - Niveau 1 - Audace, anticipation et ligne de conduite

3 Jours, 21 Heures
Ajouté le 15/06/2022 - Modifié le 12/01/2023

1800€ NET

Toutes les clés d'une négociation achat réussie !

Objectifs

- Distinguer les éléments de méthodes et les éléments intuitifs dans l'expérience individuelle et collective
- Confronter les habitudes, les croyances et les idées reçues à une approche structurée
- Acquérir les fondamentaux de la négociation dans les éléments de langages utilisés et la posture à adopter
- Bâtir une méthode personnalisée dans la préparation et la conduite de négociation

Compétences visées

- Préparer et conduire une négociation
- Maîtriser les outils de préparation de la Négociation
- Etablir le bilan de la Négociation et d'en analyser les résultats

Public

Toute personne chargée de conduire ou participer à une négociation.

Prérequis : Aucun pré-requis

Accessibilité : Formation ouverte aux personnes en situation de handicap : un référent handicap étudiera les adaptations pouvant être mises en place pour vous permettre de suivre la formation. Pour plus d'informations : rendez-vous sur notre page centre de formation.

Délais d'accès : L'accès à la formation est soumis au délai d'acceptation des financeurs et du temps de traitement de la demande : de 7 jours à 2 mois selon le mode financement.

Programme

Introduction

- Aimez-vous négocier ?
- Exercice "L'art de la guerre"

Négociateur aux achats - Niveau 1 - Audace, anticipation et ligne de conduite

- Activité : Les tables de la loi du négociateur

Réflexes conditionnés

- Test de négociation
- Pourquoi dites-vous ça ?
- Ces mots qui vous desservent
- Pourquoi faites-vous ça ?
- Cette attitude qui trahit vos intentions

Préceptes de l'audace

- Conseils pour une posture audacieuse
- Les 3 dilemmes du négociateur
- Exercice "le marchand de vin"
- Le principe d'indétermination

Idées reçues

- Chantage ou jeu de dupe
- La limite du raisonnable
- La relativité WinWin

Anticipation

- Escape game : les 7 clés de l'anticipation
- NegoKit©

L'enjeu

- Objectif SMART
- Estimation de la blind
- SWOT game 1 : opportunités et menaces

Rapport de pouvoir

- Les 3 dimensions du pouvoir
- Détermination du pouvoir réel
- SWOT game 2 : Forces et faiblesses
- Influence du pouvoir exprimé

Négociateur aux achats - Niveau 1 - Audace, anticipation et ligne de conduite

Valeurs échangeables

- Plage idéale
- Valeur de saturation
- Valeur de déconnexion
- Table de mixage

Première annonce

- Valeur d'ancrage
- 8 conseils pour que le premier coup fasse la moitié du combat
- Prise de position

La tactique

- Composantes
- Négociateur en équipes

Dernier recours

- L'as de pique
- 3 critères pour le créer
- 3 conditions pour le jouer
- Mise à jour du NégoKit©

Conduite de négociation

- Négo ciné 1 : "Intolérable cruauté"
- Négo ciné 2 : "True Grit"
- Les 4 phases d'une négociation réussie

Scénario de négociation

- Focus sur l'ancrage
- Focus sur l'exploration
- Focus sur l'échange
- Focus sur la décision
- NégoKit© : Le scénario de négociation

Le suivi de la négociation

- Formalisation et applicabilité de l'accord

Négociateur aux achats - Niveau 1 - Audace, anticipation et ligne de conduite

- La post-négociation en interne
- Plan d'action de mise en place des éléments négociés

Conclusion

- Trouvez votre voie
- NégoKit© version complète

Dates & lieux

 14 et 15 Septembre 2023

 St Nazaire

Les points forts

Une offre riche et diversifiée de plus de 400 formations sur des thématiques très ciblées. Une équipe à votre écoute pour vous accompagner dans la réalisation de vos projets formation !

Retrouvez tous nos indicateurs de satisfaction et de performance sur nos pages centres de formation.

Modalités pédagogiques

Le formateur apporte non seulement des notions théoriques mais également un accompagnement des stagiaires vers l'acquisition des compétences et leur validation par la pratique.

De ce fait, le déroulement des formations inclut des travaux : en sous-groupes, de préparation d'exposés, de mises en situation, des exercices d'application, des ateliers de travail.

Équipe pédagogique : Les formateurs CCI FORMATION sont sélectionnés en cohérence avec les méthodes pédagogiques que nous encourageons. Ils sont référencés sur la base de leur expertise dans leur domaine d'intervention et leur capacité à partager leur expérience au travers de solutions concrètes et opérationnelles.

Méthodes : Les CCI des Pays de la Loire vous accueillent en proximité dans leurs établissements de formation. Nos équipements, conçus pour répondre à l'ensemble des thématiques de formation proposées, offrent un cadre d'apprentissage agréable, performant et stimulant. Découvrez sur nos pages centres de formation, la présentation détaillée de nos infrastructures.

Validation/Certification

Recueil des attentes : au démarrage de la formation, les attentes de chaque participant sont répertoriées par le formateur sur le

Négociateur aux achats - Niveau 1 - Audace, anticipation et ligne de conduite

support CCI. Positionnement : en début de formation, le niveau de chaque participant est évalué par le formateur via un test de positionnement et d'acquis des connaissances. En cours de formation, des exercices et/ou des mises en situation viennent évaluer l'acquisition des connaissances et capacités de chaque participant. Evaluation des acquis : en fin de formation, le niveau d'acquisition des connaissances et capacités est évalué individuellement au regard des objectifs de la formation par un test de positionnement et d'acquis des connaissances. Evaluation qualité : dans le cadre de notre démarche d'amélioration continue, une enquête de satisfaction des participants est réalisée en fin de formation. Une version numérique de ce questionnaire peut être utilisée. Certificat de réalisation, attestation de formation : à l'issue de la formation, votre certificat de réalisation de cette formation vous sera délivré par les services administratifs de la CCI. En complément et sur demande des participants, une attestation de formation pourra également être remise.