

Préparation et conduite des négociations fournisseurs

4 jours (28h)
Ajouté le 13/02/2024 - Modifié le 25/10/2024

À partir de 1680€ NET

Stratégies, feuilles de route scénarios de négociation fournisseurs

Objectifs

- Réaliser l'achat de biens ou services
- Comprendre les Principes Fondamentaux de la Négociation
- Maîtriser les différentes étapes du processus de négociation, de la préparation à la conclusion.
- Comprendre l'importance de chaque étape dans le succès global de la négociation.
- Identification les différents Styles de Négociation :
- Se familiariser avec différents styles de négociation.
- Promouvoir une approche de négociation collaborative axée sur la création de valeur mutuelle.
- Développer des compétences pour gérer les concessions et obtenir des contreparties équilibrées.
- Fournir des techniques pour surmonter les impasses et les situations de blocage.
- Mettre l'accent sur l'importance de la conduite éthique dans les négociations.

Compétences visées

A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

- Sélectionner le fournisseur auquel confier le marché, en s'appuyant sur l'analyse produite et sur la base d'une grille de lecture objective, afin d'ouvrir la phase de négociation.
- Préparer la négociation, en définissant ses objectifs et en identifiant ses marges de manœuvre et leviers de discussion
- Conduire ou participer à la négociation avec le fournisseur, en développant un argumentaire adapté et en prenant en compte les arguments et objections de son ou ses interlocuteurs

Public

Acheteur, assistant achat, gestionnaire achats, approvisionneur, responsable achat ou toute personne étant amenée en entreprise à exercer une mission dans la fonction achat

Prérequis : Prérequis : Aucun

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.

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.

Préparation et conduite des négociations fournisseurs



Programme

Alignement « c'est quoi une bonne négociation ? »

Alignement autour du partenariat (selon Kraljic...) et de la mise sous pression

- Être crédible en toute circonstance
- 3 points de vigilance avant de rentrer en négociation : notion de coût complet et prise de hauteur, notion de besoin

Messages clefs :

- C'est un accord, Avec atteinte des objectifs, Dans les marges de manœuvre
- Dans le temps imparti
- Qui maintient les bonnes relations (pérennité)
- Être ferme sur le fond et souple sur la forme à ne rien lâcher à la première demande

Modalités pédagogiques

Sous-groupe / 1 idée par post it / puis mise en commun et synthèse avec le formateur

Faut-il toujours rentrer en négociation ?

- Les autres façons de trouver un accord

Messages clefs :

La négo est consommatrice de temps et d'énergie ; il existe d'autres façons de trouver un accord

La préparation de la négociation

Focus sur la formulation de demande à comment demander ?

- 4 éléments constitutifs de la formulation de demande
- Phase de courage (résistance) et phase d'empathie (ouverture)

Messages Clés :

6 Principe de résistance (dire non ! concessions / contreparties, 3 ? Ouvertes, le silence ...

Cas n° 1 Speed Négo- sans temps de préparation

Devant le formateur : formuler des demandes de baisse OU DE HAUSSE ? de prix (selon le cas choisi) 3 à 4 acheteurs passent face au formateur. Un challenge est donné pour chaque passage (par exemple : « *le vendeur ne baissera le prix que à la troisième demande, vous devez donc insister jusqu'à trois fois et ne pas céder au premier non du vendeur* »

Debrief avec les 6 principes de résistance

Que préparer avant une négociation ?

- 3 niveaux d'objectifs + Arguments
- Les Pas de concession
- Zone d'Accord Possible
- Intégrer le point de vue du fournisseur (vision dynamique)

Préparation et conduite des négociations fournisseurs

Modalités pédagogiques

Exposé + Q/A

Que négocier ?

- Lister tous les points à négocier (que puis-je demander au fournisseur ?), puis identifier les contreparties avec un PA/MIRE/PR
- Identifier des arguments
- Ai-je des clauses bonus à demander ?

Messages clefs :

Ne rien oublier !

Outil :

- Le clausier de négociation

Modalités pédagogiques

- Dernier survivant (1 point à négocier avec 1 argument + 1 formulation de demande) par acheteur, le premier qui sèche perdu !

Cas numéro 2 : préparation d'une négo de A à Z - Cas défensif négociation dans le cadre d'une hausse demandé par le fournisseur

Par groupe de 2 vendeurs / 2 acheteurs 2 tables de négociation

Temps de préparation : 25''

Temps de négociation : 20' par table

Modalités pédagogiques

- Debrief des négociations à partir de la vidéo
- Debrief sur le fond sur l'utilisation des outils vus la veille
- Debrief individualisé sur la forme (non verbal, vocal) (1 point fort à mettre en avant et 1 axe d'amélioration)

Messages clefs :

- Négocier d'est demander et non débattre !

Importance du non verbal (posture, voix, regard...)

L'argumentation : Comment trouver des bons arguments ?

- Trouver les bons arguments
- Anticiper les objections et formuler des parades

Outils :

- Outil double SWOT
- Création d'un argumentaire générique
- Documents :
- Liste d'arguments génériques

Guide de formulation

Préparation Relationnelle : comment évaluer le contexte de la situation ?

Préparation et conduite des négociations fournisseurs

- Analyser le contexte
- Le rapport de forces
- L'enjeu et l'optique de négociation (offensif / constructif / défensif)

Messages clefs :

- Intégrer la stratégie de négociation en fonction du contexte de la situation
- Remettez en question ! Renversez la perception du rapport de forces

Modalités pédagogiques

- Descendant exposé papier

Outils :

L'évaluation de la balance du pouvoir

Le pilotage de la négociation

Comment bien démarrer une négociation ?

- Accueil positif
- Recherche d'information : le triangle inversé (technique empruntée aux vendeurs !)
- L'annonce des objectifs

Messages clefs :

- La guerre du point d'annonce !
- Prendre la main et la garder

Amener le fournisseur sur notre chemin pertinent

Cas pratique n°3 : s'entraîner à l'annonce des objectifs (cas face au formateur)

- Cas Achats de fourniture catalogue

Annoncer son point d'annonce

Par quoi je commence, par quoi je termine ma négo ?

- Chemin pertinent de l'acheteur
- Gestion de rupture (vraie rupture et fausse rupture en négociation)
- Sécuriser son parcours de négociation

Modalités pédagogiques : jeu du loto

Chaque acheteur donne la combinaison gagnante !

Comment conclure la négociation ?

- Verrouiller et récapituler
- Fixer les prochaines échéances

Messages clefs :

Préparation et conduite des négociations fournisseurs

- Négocier c'est décider !
- Savoir utiliser ses marges de manœuvre

Modalités pédagogiques :

Partage d'expérience : « et vous comment faites-vous ? »

Cas pratique N°4 Cas complet de négo offensive


Préparation complète d'un cas de négociation


40' de préparation - Validation des préparations par le formateur 5' par groupe


- Répartition des équipes Vendeurs / Acheteurs (les rôles sont inversés par rapport au cas précédent)
- 40' de négociation une table joue une table observe puis inversement des rôles
- Auto-évaluation par les acteurs

Debrief par les observateurs et second debrief vidéo pour mesurer les progrès réalisés depuis le premier debrief

Dates & lieux

 17, 18 octobre, 07 et 08 novembre 2024

 Nantes / St-Herblain

 1680.00

Les points forts

Une offre riche et diversifiée de plus de 200 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,



Préparation et conduite des négociations fournisseurs

conçus pour répondre à l'ensemble des thématiques de formation proposées, offrent un cadre d'apprentissage agréable, performant et stimulant.



Validation/Certification

Un positionnement est réalisé en début de formation. A l'issue de la formation, les acquis de connaissances du participant seront évalués au regard des objectifs de la formation (QCM - quizz - mise en situation ...). Une attestation de fin de formation pourra être remise au stagiaire à l'issue de la formation.

