

# NÉGOCIER À HAUT NIVEAU ET DÉJOUER LES PIÈGES DES ACHETEURS

**Commerce** Réf. CVE103

- × **14 heures (2 jours)**
- × **Pré requis :** expérience préalable de la négociation en particulier avec les acheteurs.
- × **Cible :** négociateurs expérimentés qui souhaitent s'approprier des méthodes et outils performants afin de négocier à haut niveau.

Dans un contexte inflationniste qui dégrade les marges, les directions des achats et les acheteurs deviennent incontournables au sein de la plupart des entreprises. Les enjeux liés à la politique d'achat des organisations conjugués aux pressions fortes exercées par les acheteurs conduisent aujourd'hui les négociateurs à élever leur niveau de compétences.



## OBJECTIFS DE LA FORMATION :

À l'issue de la formation, le participant sera en mesure de :

- identifier les modes de fonctionnement et les techniques des acheteurs
- élaborer un plan de lobbying
- préparer et mener des négociations à haut niveau

## POINTS FORTS :

**La formation s'appuie sur des situations terrain issues du vécu des participants**

**Productions d'outils sur-mesure en ateliers**

**Nombreux trainings en situation opérationnelles et conseils individualisés**

## MODALITÉS PÉDAGOGIQUES :

**Formation en présentiel**

**Brainstorming et partage d'expériences en ateliers**

**Production d'outils sur-mesure**

**Mises en situation, debriefs et conseils individualisés**

**Plan de progrès individuel à l'issue de la formation**

### LIEU

Paris et en distanciel

### PRIX

Par personne : 1520 € HT (repas et pauses inclus)

### SOLUTION

Intra, inter ou sur-mesure

# NÉGOCIER À HAUT NIVEAU ET DÉJOUER LES PIÈGES DES ACHETEURS

## PROGRAMME :

### **Influencer la prise de décision**

Élaborer une cartographie du compte  
Analyser le Groupe Réel d'Influence et de Décision (G.R.I.D.)  
Déterminer les jeux d'influence à l'intérieur du groupe  
Piloter son capital relationnel  
Élargir son spectre d'influence

### **Concevoir et délivrer une offre de valeur**

Visualiser la chaîne de valeur client  
Situer le positionnement de son offre  
Évaluer l'impact de son offre pour le client à différents niveaux  
Mesurer le retour sur investissement en faveur du client

### **Préparer efficacement ses négociations**

Réaliser un diagnostic de la situation et des enjeux pour chaque partie  
Connaître ses marges de manœuvre  
Hiérarchiser ses objectifs et ses solutions de repli  
Sélectionner ses arguments et concevoir son argumentation  
Structurer la trame de son entretien de négociation en mode 5C : Contacter / Connaître / Convaincre / Concilier / Conclure  
Concevoir une matrice de négociation de contreparties

### **Les clés du succès pour bien négocier à haut niveau**

Se préparer mentalement à la réussite  
Valoriser son offre  
Défendre son prix  
Négocier des contreparties en cas de concessions  
Tenir sur le non négociable  
Exploiter en cas de besoin la stratégie de la rupture  
S'affirmer dans les négociations difficiles

### **Préparer ses négociations avec les acheteurs**

Bien connaître les acheteurs : leurs objectifs, leurs missions, leurs clients internes  
Cerner les enjeux des acheteurs au-delà du prix  
Anticiper leurs techniques de négociation achat  
Se préparer à lever leurs principales objections  
Savoir comment gérer leurs tentatives de déstabilisation

### **Mener des négociations gagnantes avec les acheteurs**

Gérer les tentatives de déstabilisation et de prise de pouvoir  
Lever les principales objections de l'acheteur  
Reprendre la main lors de demandes de concessions  
Aboutir à un accord gagnant/gagnant

## MODALITÉS D'ÉVALUATION :

**QCM de positionnement en début  
et en fin de formation**  
**Études de cas en ateliers et mises  
en situation**

## NOUS CONTACTER :

[contact-fc@ensup.eu](mailto:contact-fc@ensup.eu)

**07 72 36 78 27**

**10 Avenue de l'Entreprise  
Immeuble Galilée 1 et 2  
95800 Cergy**

Votre situation nécessite des adaptations?

N'hésitez pas à contacter notre référent handicap : [mcarbel@ensup.eu](mailto:mcarbel@ensup.eu)