

NÉGOCIER À HAUT NIVEAU ET DÉJOUER LES PIÈGES DES ACHETEURS

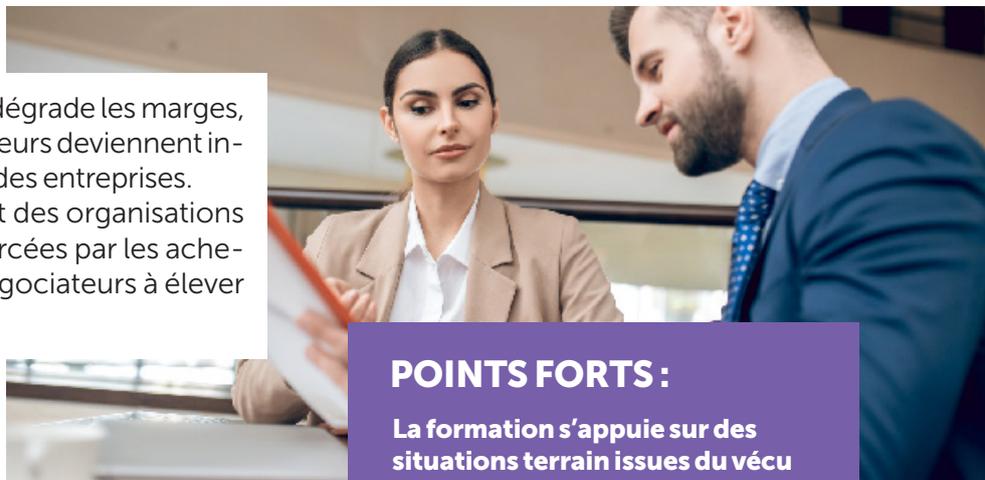
Commerce Réf. CVE103

✕ **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.



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

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

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

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