

PILOTER UNE NEGOCIATION A L'ACHAT

◆ **Personnes concernées**

- ✓ Acheteurs

◆ **Objectifs :**

- ✓ Réussir à adopter son comportement aux contraintes du jeu des achats
- ✓ Comprendre et maîtriser les règles, les astuces et les techniques modernes d'achat
- ✓ Articuler ses achats autour d'outils indispensables à la réussite.

◆ **Contenu :**

Préparer ses achats

- ✓ Rappel du rôle de l'acheteur moderne, partenaire de qualité de ses fournisseurs
- ✓ La préparation des achats, la fixation des objectifs de l'entretien, les zones possibles de négociation et d'appui
- ✓ La liste des avantages tarifaires et non tarifaires dans la relation client/fournisseur et les principes de préparation : **clavier de négociation** et contreparties
- ✓ La stratégie d'achat, ou comment élaborer un scénario logique à mettre en application
- ✓ Les informations nécessaires à la réussite d'une bonne relation gagnante (marché, concurrence,...)
- ✓ L'aide à la décision

Les techniques d'achat

- ✓ Comment utiliser les incidents et les litiges dans le cadre d'une relation "fournisseurs" constructive ?
- ✓ Savoir "exploiter" les possibilités du fournisseur grâce à des astuces de négociation
- ✓ Adopter un comportement en rapport avec la situation tout en maintenant une bonne relation de confiance
- ✓ Maîtriser l'entretien en suivant une trame logique et rigoureuse.

Le comportemental

- ✓ Se connaître pour mieux comprendre son propre style et ses axes de progrès
- ✓ Les **styles de vente** et la parade possible pour demeurer le seul décideur durant l'entretien
- ✓ Les techniques comportementales favorables à la réussite de l'entretien : questionnement, silence,...

Les engagements mutuels

- ✓ Obtenir un engagement ferme et garanti du fournisseur
- ✓ S'assurer de la faisabilité de l'après-achat : plannings de livraison, conditions, règles établies en cas d'écart par rapport à ce qui a été prévu...
- ✓ Suivre l'évolution de l'engagement initial et animer les fournisseurs au quotidien
- ✓ Mesurer les performances des fournisseurs à la lueur des engagements pris

◆ Méthodologie :

- ✓ Discussions interactives
- ✓ Construction d'une trame d'achat
 - Préparation de la négociation
 - Stratégie d'entretien
 - Compte rendu d'entretien
 - Tableau d'aide à la décision
- ✓ Entraînements vidéo
- ✓ Travaux sur études de cas (à définir avec les participants ou lors d'une préparation antérieure) ; à titre d'exemples :
 - Fournisseur référencé, mais non stratégique
 - Fournisseur leader, mais devenu hors marché compte tenu du contexte économique local
 - Fournisseur référencé, mais aux produits difficiles à revendre par les commerciaux
- ✓ Mesure des résultats : les participants s'engagent à mesurer leurs réussites grâce à un tableau de scores remis à chacun (à définir avec les participants ou lors d'une préparation antérieure)

◆ Durée :

- ✓ 3 jours par groupe de 8 personnes maximum