



RÉUSSIR TOUTES SES NEGOCIATIONS

ACHA CONSULTING a été créé en 2011 par Anne Charpentier pour répondre au besoin des entreprises, à disposer de petites structures réactives, permettant de les accompagner dans des missions **d'optimisation des achats et de la chaîne logistique**

Durée

- 3 jours soit 21 heures

Public

- Toute personne amenée à conduire des négociations

Prérequis

- Pas de prérequis

Formation

- Présentiel ou distanciel

Méthodes et moyens pédagogiques

- Préparation de jeux de rôle en sous-groupe, négociation en face à face devant caméscope

Points forts

- Des cas concrets pour s'entraîner
- Support de formation numérique
- Attestation de formation
- Outils utilisables dès retour en entreprise

Contact

📍 76, Avenue Hoche - Auxerre - 89000

✉ charpentier@achaconsulting.fr

☎ 06.81.69.12.96

Éligible



LES OBJECTIFS DE CETTE FORMATION

- **Préparer** et **conduire** une négociation d'achats,
- **Acquérir** et **pratiquer** une méthode sûre et éprouvée,
- **Maîtriser** les techniques de négociations les plus efficaces,
- **Développer** les bons réflexes face à des vendeurs aguerris,
- **Adopter** les postures des acheteurs professionnels,
- **Repartir** avec une boîte à outils pour négocier,
- **Identifier** vos points forts et points d'amélioration.

LE PROGRAMME

Analyser le contexte de la négociation

- Savoir situer la négociation dans le processus achats,
- Analyser les enjeux et les rapports de forces.

Préparer techniquement l'entretien de négociation d'achats

- Déterminer les points à négocier,
- Définir les objectifs et la marge de manœuvre,
- Exercice d'application : les participants préparent différents types de négociations.

Conduire l'entretien de négociation

- Le processus des « 4 C » : Consulter, Connaître, Convaincre, Conclure,
- Démarrer une négociation : les écueils à éviter,
- Garder le contrôle et l'initiative,
- Entretenir un climat de coopération,
- Mise en situation : entraînement intensif à la négociation (possibilité d'être filmé).

Conclure un accord profitable

- Formaliser le résultat,
- Plan d'actions personnel : engagements concrets pour préparer et réussir ses négociations.

Les outils et la posture du négociateur

- Les éléments de communication,
- Le questionnement, la reformulation,
- Les différentes postures de négociation,
- Jeux de rôle : entraînement en face à face.

COMPÉTENCES VISÉES

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