

**3 jours**



### Public concerné :

- Consultants, chargés d'affaires, dirigeants, directeurs commerciaux ayant à faire face à des services achats performants dont l'objectif principal est la réduction des coûts sur un marché fortement concurrentiel.

### Pré-requis :

- Avoir une expérience de la négociation

### Méthodes pédagogiques :

- Une alternance d'apports théoriques, d'exercices individuels et collectifs sur les concepts théorique et de séquences jouées et débriefées.
- Un support pédagogique complet avec une méthode applicable au quotidien est délivré aux participants.

### Modalités :

- INTER ou INTRA à partir de 4 participants.
- Lieux : en IDF et en Province.
- Les adhérents du Fafiec peuvent bénéficier d'une possibilité de financement à 100% dans le cadre des « actions collectives de branche » dans la limite des fonds mutualisés disponibles et après étude de la demande par les conseillers Fafiec.
- Les critères de prise en charge sont sur le site [www.fafiec.fr](http://www.fafiec.fr)
- Autre financement : nous consulter.
- Pour toute demande de formation en INTRA : nous réalisons une prise de brief en amont afin d'adapter la message à votre contexte spécifique.

### Moyens :

- Une salle de grand groupe.
- Un vidéo projecteur et écran plat.
- Deux paper-board.
- Un espace détente/terrasse, accueil café.

### Intervenants :

Ce sont des consultants-formateurs spécialisés dans les techniques d'achat, Diplômés en Master achat et négociation, ils ont occupé des postes d'acheteur et de négociateur et forment à ce jour aussi bien des commerciaux que des acheteurs.

### Nos salles en Ile de France :

- 9, rue Castérès 92 110 Clichy. Métro ligne 13 Mairie de Clichy ou station de train Clichy Levallois.
- 43 rue du Caire 75 002 Paris. Métro lignes 3/4/8/9. Sentier, Réaumur Sébastopol, Bonne nouvelle.

**EVOLU** team

Accompagnement & Formation Evolu'team • tél. 01 47 39 02 02 • 9 rue Castérès 92110 Clichy • [www.evoluteam.fr](http://www.evoluteam.fr)

# Négocier efficacement avec les Services Achat

## Objectifs de la formation

Permettre aux participants, d'optimiser leur négociation avec des clients expérimentés en négociation et des acheteurs professionnels, en défendant mieux leurs propositions d'intervention, prix et marges :

Avoir une vue d'ensemble du fonctionnement des acheteurs aujourd'hui.

- Comprendre comment les acheteurs préparent leurs décisions.
- Intégrer la connaissance de la vision des acheteurs pour optimiser ses supports commerciaux (proposition commerciale + soutenance commerciale et rendez-vous/visite du client).
- Préparer ses entretiens de négociation en tenant compte de leur rapport de force avec le prospect/client et à l'aide d'une méthode spécifique.
- Mener un entretien de négociation en respectant une structure type et en connaissant les bonnes pratiques à chaque étape qui le rapprochent de la conclusion du marché.

## Contenu

### Module 1 : Comprendre la logique de l'acheteur

- La stratégie achat
- L'évaluation et la segmentation des besoins internes dans l'entreprise acheteuse
- L'analyse du marché des fournisseurs : Stratégie de l'acheteur par segment de marché
- L'identification et la sélection des fournisseurs
- Le cas particulier de la procédure d'appel d'offre dans les marchés publics.

### Module 2 : Adapter ses méthodes, outils et comportements afin d'optimiser la négociation avec les acheteurs

La deuxième partie de la formation doit permettre d'identifier les leviers commerciaux pour influencer sur le process achat. Pour cela, nous proposons une approche en 3 temps :

- Se préparer en amont en intégrant la logique de l'acheteur dans sa démarche commerciale
- Créer la proposition commerciale en tenant compte des connaissances acquises
- Préparer les 3 types d'entretiens à l'aide d'une méthodologie éprouvée.

### Module 3 : La Négociation en face à face – théorie et entraînement

- Structurer la négociation en 5 étapes
- S'entraîner dans des simulations de négociation avec des outils pour convaincre
- Entraînements face à face
- Elaboration d'un plan d'entraînement personnel.