

## Négociateur aux achats - Niveau 1 - Audace, anticipation et ligne de conduite

Toutes les clés d'une négociation achat réussie !



### Objectifs

Distinguer les éléments de méthodes et les éléments intuitifs dans l'expérience individuelle et collective  
Confronter les habitudes, les croyances et les idées reçues à une approche structurée  
Acquérir les fondamentaux de la négociation dans les éléments de langages utilisés et la posture à adopter  
Bâtir une méthode personnalisée dans la préparation et la conduite de négociation

### Public

Toute personne chargée de conduire ou participer à une négociation.  
Prérequis : Aucun  
Accessibilité : Formation ouverte aux personnes en situation de handicap. Si besoin, notre équipe étudiera les adaptations pouvant être mises en place pour permettre de suivre la formation.  
Délais d'accès : L'accès à la formation est soumis au délai d'acceptation des financeurs et du temps de traitement de la demande : de 7 jours à 2 mois selon le mode de financement.

### Les plus pédagogiques

**Animateur :**  
Nos formateurs sont choisis pour leurs expertises métiers, leurs compétences pédagogiques et leurs connaissances de l'entreprise.

**Méthodes :**  
Une pédagogie interactive favorise l'acquisition des savoirs, savoir-faire et savoir-être. Le formateur apporte des savoirs théoriques mais également un accompagnement des participants vers l'acquisition des compétences et leur validation par la pratique.  
Nos salles sont équipées d'outils multimédias et interactifs et de tous matériels en lien avec la thématique traitée.  
Groupe de 4 à 10 personnes

### Validation / Certification

**Recueil des attentes :** au démarrage de la formation, les attentes de chaque participant sont répertoriées par le formateur sur le support CCI.  
**Positionnement :** en début de formation, le niveau de chaque participant est évalué par le formateur via un test de positionnement et d'acquis des connaissances.  
En cours de formation, des exercices et/ou des mises en situation viennent évaluer l'acquisition des connaissances et capacités de chaque participant.  
**Evaluation des acquis :** en fin de formation, le niveau d'acquisition des connaissances et capacités est évalué individuellement au regard des objectifs de la formation par un test de positionnement et d'acquis des connaissances.  
**Evaluation qualité :** dans le cadre de notre démarche d'amélioration continue, une enquête de

### Durée | Prix

**3 Jours, 21 Heures**

**1 800 € NET**

Code : HA1125

Horaires de formation :

8h30-12h30 - 14h-17h

### Date | Lieu

**A Saint Nazaire**

> 30, 31 Mars et 01 Avril 2022

En partenariat avec



Date de création : 01-09-2013

Dernière modification : 04-10-2021

## Négociateur aux achats - Niveau 1 - Audace, anticipation et ligne de conduite

Toutes les clés d'une négociation achat réussie !



satisfaction des participants est réalisée en fin de formation. Une version numérique de ce questionnaire peut être utilisée.

Certificat de réalisation, attestation de formation : à l'issue de la formation, votre certificat de réalisation de cette formation vous sera délivré par les services administratifs de la CCI. En complément et sur demande des participants, une attestation de formation pourra également être remise.

### Durée | Prix

**3 Jours, 21 Heures**

**1 800 € NET**

Code : HA1125

Horaires de formation :

8h30-12h30 - 14h-17h

### Date | Lieu

**A Saint Nazaire**

> 30, 31 Mars et 01 Avril 2022

En partenariat avec



Date de création : 01-09-2013

Dernière modification : 04-10-2021

# Négociateur aux achats - Niveau 1 - Audace, anticipation et ligne de conduite

Toutes les clés d'une négociation achat réussie !

## Programme

### Introduction

Aimez-vous négociateur ?  
Exercice "L'art de la guerre"  
Activité : Les tables de la loi du négociateur

### La tactique

Composantes  
Négociateur en équipes

### Dernier recours

L'as de pique  
3 critères pour le créer  
3 conditions pour le jouer  
Mise à jour du NégoKit©

### Conduite de négociation

Négo ciné 1 : "Intolérable cruauté"  
Négo ciné 2 : "True Grit"  
Les 4 phases d'une négociation réussie

### Scénario de négociation

Focus sur l'ancrage  
Focus sur l'exploration  
Focus sur l'échange  
Focus sur la décision  
NégoKit© : Le scénario de négociation

### Le suivi de la négociation

Formalisation et applicabilité de l'accord  
La post-négociation en interne  
Plan d'action de mise en place des éléments négociés

### Conclusion

Trouvez votre voie  
NégoKit© version complète

### Réflexes conditionnés

Test de négociation

## Durée | Prix

**3 Jours, 21 Heures**

**1 800 € NET**

Code : HA1125  
Horaires de formation :  
8h30-12h30 - 14h-17h

## Date | Lieu

**A Saint Nazaire**

> 30, 31 Mars et 01 Avril 2022

En partenariat avec



Date de création : 01-09-2013

Dernière modification : 04-10-2021



## Négociateur aux achats - Niveau 1 - Audace, anticipation et ligne de conduite

Toutes les clés d'une négociation achat réussie !

Pourquoi dites-vous ça ?  
Ces mots qui vous desservent  
Pourquoi faites-vous ça ?  
Cette attitude qui trahit vos intentions

### Préceptes de l'audace

Conseils pour une posture audacieuse  
Les 3 dilemmes du négociateur  
Exercice "le marchand de vin"  
Le principe d'indétermination

### Idées reçues

Chantage ou jeu de dupe  
La limite du raisonnable  
La relativité WinWin

### Anticipation

Escape game : les 7 clés de l'anticipation  
NegoKit©

### L'enjeu

Objectif SMART  
Estimation de la blind  
SWOT game 1 : opportunités et menaces

### Rapport de pouvoir

Les 3 dimensions du pouvoir  
Détermination du pouvoir réel  
SWOT game 2 : Forces et faiblesses  
Influence du pouvoir exprimé

### Valeurs échangeables

Plage idéale  
Valeur de saturation  
Valeur de déconnexion  
Table de mixage

### Première annonce

Valeur d'ancrage  
8 conseils pour que le premier coup fasse la moitié du combat  
Prise de position

**Durée | Prix**

**3 Jours, 21 Heures**

**1 800 € NET**

Code : HA1125

Horaires de formation :

8h30-12h30 - 14h-17h

**Date | Lieu**

**A Saint Nazaire**

> 30, 31 Mars et 01 Avril 2022

En partenariat avec



Date de création : 01-09-2013

Dernière modification : 04-10-2021