

# ACHATS : NÉGOCIER DANS LE CADRE DE L'ORDONNANCE DU 23 JUILLET 2015

L'ordonnance du 23 juillet 2015 permet aux acheteurs d'avoir davantage recours à la négociation, même si l'appel d'offres l'interdit toujours. L'introduction de la « procédure concurrentielle avec négociation » ouvre des perspectives nouvelles. C'est pourquoi il est important de professionnaliser l'acte de négociation, pour le différencier du marchandage. Cette formation s'inscrit dans le Dispositif achats de la FEHAP et

d'Uni SARA ([www.plateforme-achats-fehap.fr](http://www.plateforme-achats-fehap.fr)) visant à apporter les outils et méthodes opérationnels pour réaliser un acte d'achats de qualité.

La méthode de négociation raisonnée, proposée aux participants, repose sur la recherche des intérêts communs des parties et constitue une alternative aux pratiques courantes de négociation commerciale.

## OBJECTIFS

- Répertorier les cas pouvant faire l'objet de négociation dans le cadre de l'ordonnance du 23 juillet 2015
- S'approprier une méthode de négociation d'achats
- Identifier les types d'impasses d'une négociation et clarifier les pistes pour les éviter
- Mieux appréhender les différences d'intérêts dans une négociation d'achats
- Repérer les différents profils de négociateurs, dont le sien

## CONTENU

**Propos liminaires : les cas ouverts à la négociation dans le cadre de l'ordonnance du 23 juillet 2015**

**Découverte et analyse de son mode de fonctionnement dans la négociation achats**

Eviter les guerres de position avec les commerciaux

La coopération et ses dangers

S'appuyer sur les données objectives (cartographies achats, gestion des panels fournisseurs, etc.)

Travailler à la recherche des intérêts communs des acheteurs et des fournisseurs

Créer de la valeur dans l'acte d'achats

Se fabriquer du pouvoir en négociation

**Résolution de conflit, la gestion de la relation en négociation**

Comment l'acheteur peut-il gérer son stress lors des séances de négociation ?

Exprimer ses positions sans agresser les fournisseurs

Gérer la tension quand les a priori sont importants entre acheteurs et commerciaux

Augmenter la probabilité de succès d'une demande au fournisseur

Elaborer sa stratégie pour obtenir plus

Méthodes pour convaincre

### Prérequis

Connaissance des fondamentaux de l'ordonnance du 23 juillet 2015 et/ou expérience professionnelle dans les achats



15 et 16 mars 2018



Paris



632 €  
par personne



2 jours



01 53 98 95 03



formation@fehapp.fr

## PUBLICS

- Acheteurs
- Directeurs des achats
- Directeurs d'établissement

## MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

**Pédagogie interactive alternant :**

- apports théoriques et méthodologiques
- mises en situation / cas pratiques

## INTERVENANTS

- Responsable Dispositif achats
- Cabinet spécialisé dans la négociation raisonnée d'Harvard