

ACHATS : MENER UNE NÉGOCIATION

La professionnalisation de l'acte de négociation permet de le différencier du marchandage. Cette formation s'inscrit dans le Dispositif achats de la FEHAP et d'Uni SARA (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 d'Harvard, dite raisonnée, proposée aux participants, repose sur la recherche des intérêts communs des parties et constitue une alternative aux pratiques courantes de négociation commerciale.

OBJECTIFS

- 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

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
- Élaborer sa stratégie pour obtenir plus
- Méthodes pour convaincre



24 et 25 septembre 2020



Paris



632 €
par personne



2 jours

01 53 98 95 03 – formation@fehpa.fr

Prérequis

Connaissance des fondamentaux de l'acte d'achat

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 - FEHAP
- Cabinet spécialisé dans la négociation raisonnée d'Harvard