

Achats : techniques de négociation pour acheter aux meilleures conditions

Source d'économies au sein de toute entreprise, les achats ont une importance considérable. Et si vous vous mettiez du côté du vendeur pour mieux comprendre ses techniques et les contrer ? Affirmez-vous et négociez vos achats aux meilleures conditions, grâce à une action novatrice, au point de vue inédit !

Public : Toute personne en charge des achats dans l'entreprise

Durée : 2 jours

Prérequis : Cette formation ne nécessite aucun prérequis

Tarif : [Nous consulter](#)

Objectifs :

- ✓ Acquérir, maîtriser et adapter les techniques pour s'affirmer dans l'entretien
- ✓ Négocier aux meilleures conditions
- ✓ Optimiser sa dimension relationnelle et son pouvoir de persuasion
- ✓ S'adapter et développer la bonne posture dans un contexte multiculturel

1. Connaître

La préparation et l'anticipation

Le contexte

Le dossier d'achat

Son vis-à-vis

Les thèmes à aborder : uniquement les prix et les délais

Se fixer des objectifs

2. Contact

Se préparer

Les bonnes questions à poser

Faire parler le vendeur

L'écoute efficace et la reformulation

3. Convaincre

Qui mène l'entretien

Dans quel ordre négocier

La stratégie de l'échiquier

Les tactiques/techniques qui marchent

Anticiper les réactions du vendeur

Distinguer objectifs et limites du vendeur

Prévoir des concessions

Les réflexes à développer

4. Conclure

Quand s'arrêter ? Ai-je obtenu le maximum ?

Qui rédige le compte rendu d'entretien

Manager l'avenir avec le fournisseur

Notre méthode : Étude de cas reprenant les situations de négociations concrètes, Élaboration d'outils applicables sur poste de travail, Mises en situations filmées et débriefées