

## NEGOCIER SES ACHATS

### ⇒ OBJECTIFS PEDAGOGIQUES :

Permettre aux stagiaires de :

- Définir et qualifier la démarche "Négociation"
- Optimiser les marges de manœuvre et les protocoles concessionnels associés
- Bâtir un discours argumentaire efficace

### ⇒ PUBLIC ET PREREQUIS :

PREREQUIS : cette formation ne nécessite pas de prérequis

PUBLIC VISE : Directeurs(trices) de coopératives, salarié(e)s responsables achats de coopératives

### ⇒ DUREE : 3 jour(s), 21 heures

### ⇒ DELAI D'ACCES A LA FORMATION : 3 mois

### ⇒ INTERVENANT, QUALIFICATION :

**Samuel Aguilar** : formateur spécialisé sur le thème des techniques de négociation commerciale et de vente

### ⇒ MOYENS PEDAGOGIQUES :

- Echanges, apports méthodologiques, travail à partir de l'expérience de chaque participant.
- Les participants seront acteurs de leurs apprentissages grâce à la mise en œuvre d'activités leur permettant de confronter et d'observer leurs pratiques.
- Simulation organisée autour d'un cas de négociation.

### ⇒ MODALITES D'EVALUATION : Exercices pratiques et mises en situation

### ⇒ VALIDATION : délivrance d'une attestation de stage en fin de formation

⇒ ACCESSIBILITE - HANDICAP : En cas de situation de handicap (moteur, auditif, visuel, etc...) prenez contact avec l'ECA pour préparer votre stage de formation dans les meilleures conditions

### ⇒ A PREVOIR / A NOTER :

De quoi noter (papier - stylo) - L'ECA remet une clé USB contenant le support de formation.

### → DEROULE DE LA FORMATION :

#### ☑ JOUR 1 :

- Les types d'approches relationnelles possibles
- Définition de la négociation et effets attendus du processus sur la relation
- Approche tactique de la négociation
- Impact du stress dans la négociation
- Exercice pratique : simulation organisée autour d'un cas de négociation (filmée et débriefée)

#### ☑ JOUR 2 :

- L'organisation des systèmes : approches collaboratives et approches en résistance
- Les systèmes concessionnels et l'organisation des désaccords
- Exercices de réflexion sur les points abordés (base argumentaire et mise en commun des conclusions)
- Simulations autour de cas de négociation mettant en évidence les points techniques abordés et débriefing oral avec recommandations au groupe

#### ☑ JOUR 3 :

- La formulation : fond et forme
- Principes généraux de la communication et spécificités de la formulation en négociation
- Exercices de réflexion sur les points abordés (base argumentaire et mise en commun des conclusions)
- Simulations organisées autour de cas de négociation contextualisés à l'occasion desquelles les participants se trouvent placés dans des situations semblables aux situations réelles et débriefing oral avec recommandations au groupe