

TECHNIQUES DE NÉGOCIATION

POUR ACHETEURS

2 JOURNÉES DE SÉMINAIRE

POSITIONNEMENT DU CADRE DE LA NÉGOCIATION

- Déterminer ce qui est négociable et ce qui ne l'est pas
- Différencier rapport de force, compromis et accord

L'IMPORTANCE D'UNE BONNE PRÉPARATION

- Enjeux, besoins et objectifs de la négociation
- Les intervenants et leurs enjeux
- Etablir sa marge de négociation (réfléchir en coût total de possession)
- Définir les critères de choix des fournisseurs (grille de sélection)

LA COMMUNICATION EN NÉGOCIATION

- L'influence du non-verbal
- La maîtrise de l'entretien par l'écoute active et les techniques de questionnement
- Les principales techniques d'influence ou comment déjouer la manipulation
- Utiliser les techniques d'assertivité dans le cadre de la négociation
- Sortir des situations de tension et éviter les conflits

L'ENTRETIEN DE NÉGOCIATION

- Mise en place du climat, déterminer le cadre général de la négociation
- Structurer l'entretien
- Identifier la technique de négociation de son interlocuteur et adapter sa stratégie
- Avancer des solutions créatives pour aboutir à une issue favorable pour les deux parties
- Finaliser la négociation et établir un plan d'action

SYNTHÈSE ET MISE EN APPLICATION

- Etudes de cas et exercices pratiques
- Echange des bonnes pratiques
- Transfert et intégration dans la réalité professionnelle du participant