



Optimiser ses entretiens de négociation achats

Mis à jour le 31/1/23

Objectifs

- Revoir ou acquérir les techniques de négociation achat
- S'entraîner à la négociation en face à face et au téléphone
- Intégrer l'interculturel dans la préparation et dans la négociation

Public

Acheteur ou Approvisionneur en poste ou en devenir souhaitant mettre à jour ses méthodes et outils ou acquérir de nouvelles techniques.

Programme

Recenser les éléments essentiels

- Identifier les achats concernés
- Recenser les interlocuteurs internationaux
- Maîtriser l'environnement international de l'entretien d'achat
- Connaître les bases de l'interculturel

Préparer les conditions de l'entretien de négociation achat (en face à face ou au téléphone)

- Choisir la langue
- Prendre contact
- Découvrir l'interlocuteur (tenir compte des coutumes locales)

Préparer le contenu de l'entretien de négociation achat

- Définir les composantes économique, technique et psychologique de l'entretien
- Identifier les armes, les forces et les faiblesses de l'acheteur
- Recenser les pratiques spécifiques de chaque pays participant à la négociation

Se préparer à l'outil téléphonique pour l'entretien

- Maîtriser l'outil de base
- Identifier l'environnement et le préparer
- Mener l'entretien d'achat au téléphone : expression, vocabulaire, écoute



Maîtriser la stratégie de l'entretien

- Conduire l'entretien
- Définir un fil rouge
- Gérer le temps
- Savoir conclure l'entretien
- Analyser le déroulement de la négociation

DURÉE & DATES

2 jours soit **14 heures**

- Dates nous consulter

COÛT

Interentreprises

830 € nets de taxe / pers.

NB : organisation possible en INTRA, nous consulter.

EFFECTIFS

- Minimum : 4 participants
- Maximum : 8 participants

PRÉREQUIS

Notions de négociation achats

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

Apports théoriques et échanges, mises en situation, exercices

Séances de formation en salle

Supports de cours fournis aux stagiaires au format papier ou numérique.

SUIVI ET ÉVALUATION

Signature de feuilles d'émargement.

Évaluation sous forme de questions orales ou écrites (QCM), mises en situation.

Questionnaire de satisfaction.

Attestation de formation.



ENCADREMENT

Consultant Formateur en Achats.

LIEU

Formation à distance ou Site CCI Portes de Normandie à Evreux

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES HANDICAPÉES

Pensez à nous prévenir **au moins 2 semaines avant la formation** afin que nous puissions nous adapter, au cas par cas, en collaboration avec notre référent handicap ou tout autre partenaire compétent.

Nos salles sont accessibles aux personnes à mobilité réduite et des places leur sont réservées sur notre parking.

Consultez [notre charte d'accueil](#)

MODALITÉS D'INSCRIPTION

Cliquez [ici](#) pour consulter les modalités d'inscription de **CCI Portes de Normandie**

DÉROULEMENT DE LA FORMATION

Cliquez [ici](#) pour découvrir le déroulement des formations de **CCI Portes de Normandie**.

TAUX DE REUSSITE AUX CERTIFICATIONS

Retrouvez nos certifications professionnelles [ici](#) et les taux de réussite [ici](#)

[BESOINS D'INFOS](#)

DANS LE MÊME DOMAINE

[Acheter local et responsable :](#)

[Concilier performance et enjeux RSE](#)

[Optimiser ses entretiens de négociation achats](#)

[Formation pratique aux acheteurs débutants](#)

[Maîtriser la gestion des approvisionnements](#)



[Maîtriser la procédure de transport des matières dangereuses](#)

[Professionaliser ses achats](#)

[Sécuriser ses documents contractuels](#)

[ACCUEIL](#)