

# Formation FLASH Négociation Expert Achats

Pour cette formation, nous n'avons pas recueilli les retours des participants sur l'année 2024



## PUBLIC

12-14 personnes max par session  
Acheteurs , Responsable Achats  
Prérequis : aucun



## OBJECTIF

A l'issue de la formation, les stagiaires seront capables de :

- Construire des stratégies de négociation alternatives pour réussir sa négociation en toutes circonstances (*situation à rapport de forces défavorables et situation complexe de coopération*)
- Développer sa flexibilité relationnelle et intégrer la dimension temporelle (*Plan B, alignement interne, validation des marges de manœuvres à chaque round*) pour maximiser le résultat de la négociation



## DURÉE ET LIEU

Formation en intra-entreprise d'une journée (7 heures) en présentiel dans les locaux du client.

## MODALITÉS D'INSCRIPTION ET DÉLAI D'ACCÈS

Nous convenons ensemble de la période de formation. L'inscription du ou des stagiaires est validée par le retour du devis ou de la convention signée.

Possibilité de personnaliser le contenu et les conditions de cette formation afin de favoriser la participation des personnes en situation de handicap. N'hésitez pas à nous contacter pour discuter de vos besoins spécifiques.



## TARIFS

Sur devis



## PROGRAMME - 1 JOUR (7H)

### Jour 1 matin :

- Alignement et réflexion collective : c'est quoi un bon négociateur ?
- Les compétences clés du négociateur expert
  - La synchronisation : comment faire en sorte que le courant passe ?  
(*Mise en pratique : cas trio de synchronisation*)
- Construire des stratégies de négociation alternative
  - Evaluation des forces en présence en situation complexe

### Jour 1 après-midi :

- Construire des stratégies de négociation alternative
  - Les leviers de négociation en situation de mono-source (*cas de co-construction*)
  - Construire son scénario de négociation
- Gérer les situations de blocage
  - L'assertivité ou comment faire face à l'agressivité, la manipulation ou la fuite ? (*mini cas*)
  - La gestion de la tension : gérer l'ascenseur émotionnel (*Atelier partage d'expérience*)



## MOYENS PÉDAGOGIQUES/TECHNIQUES ET INTERVENANT

- Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation
- Supports de formation
- Exposés théoriques et études de cas concrets
- Quiz
- Mise à disposition des documents supports, après une formation

Cette formation est animée par une formatrice ayant les compétences nécessaires et une expérience solide dans le domaine des achats. Ancienne responsable Achats dans l'Industrie Automobile et Pharmaceutique, diplômée du MAI de Bordeaux (Kedge), elle est formatrice et consultante achats depuis 2021.

## SUIVI DE L'EXECUTION ET DE L'EVALUATION DES RESULTATS DE LA FORMATION

Feuilles d'émargement, questions orales ou écrites, QCM (outil plickers), mises en situation, formulaires d'évaluation de la formation