



Techniques de négociation dans l'achat public - Niveau 2

Ref 6819132

Techniques de négociation dans l'achat public - Niveau 2

Formations courtes

Approfondissement

2 jours (14 heures)

Paris

Réussir des négociations complexes

Certaines négociations peuvent s'avérer particulièrement difficiles : absence de concurrence, ententes, voire monopole du fournisseur, situation de conflit, absence d'attractivité... La connaissance de l'autre et la lecture de son comportement, de sa gestuelle, permettent de gagner en efficacité et en performance dans ses négociations achats, même dans les situations tendues.

Objectifs

- Gérer des négociations en situation complexe et éventuellement conflictuelle
- Analyser le positionnement des fournisseurs et bâtir une stratégie de négociation
- Appliquer les méthodes d'analyse comportementale pour décrypter vos interlocuteurs et développer ses compétences de négociateur

Pour qui ?

Acheteurs, négociateurs et toute personne amenée à négocier des achats

Code dokélio : AF_0000029852

Prérequis

Connaître le cadre juridique de la négociation ou avoir suivi notre formation sur « Techniques de négociation dans l'achat public – Niveau 1 » (68131)

Compétences acquises:

À l'issue de la formation, vous serez en mesure d'acquérir les méthodes et comportements adaptés pour déjouer les négociations en situation difficile

Programme

1er jour

Introduction : rappel du contexte réglementaire

- Cas où la négociation est autorisée par la réglementation des marchés publics

Identifier les facteurs de complexité d'une négociation

- Un rapport de forces déséquilibré (fournisseur unique, achat critique)
- Un domaine/projet complexe, stratégique, délicat avec des enjeux forts
- Un différend important, voire un conflit
- Une négociation en groupe (implication de plusieurs acteurs)
- Une négociation avec des personnes difficiles
- Une négociation interculturelle...

Développer son pouvoir de négociation d'acheteur

- La balance des pouvoirs acheteur/vendeur
- Développer ses pouvoirs à l'achat
- Développer son attractivité en tant que donneur d'ordres, acheteur public

Négocier avec un fournisseur en situation de monopole

- Identifier les enjeux que vous représentez pour le fournisseur
- Utiliser la matrice achats ou matrice de Kraljik pour situer votre projet d'achat dans celle-ci
- Définir quels leviers actionner

ÉTUDE DE CAS

Une mise en situation préliminaire sera proposée aux participants afin de leur permettre d'identifier les enjeux de leur achat, les pouvoirs et leviers dont ils disposent dans certaines situations d'achat (achat stratégique, achat critique notamment)

OUTILS

Balance des pouvoirs et matrices achats (Kraljik, attractivité)

Identifier son profil de négociateur, les forces et faiblesses des fournisseurs et leurs motivations

- Mieux connaître sa personnalité et son profil de négociateur
- Connaître les méthodes classiques des vendeurs (AIDAA et SONCAS) pour déceler les motivations de l'interlocuteur du fournisseur

OUTILS

Fiches méthode AIDAA (Attirer l'Intérêt Désir Adhésion Action), SONCAS (Sécurité Orgueil Nouveauté Confort Argent Sympathie)

AUTODIAGNOSTIC

Quels profil et style de négociateur êtes-vous ?

2e jour

Identifier son profil de négociateur, les forces et faiblesses des fournisseurs et leurs motivations (suite)

- Analyser ses réussites en négociation et les échecs ou problèmes rencontrés
- Savoir identifier la personnalité de son interlocuteur pour mieux le cerner et faire évoluer son style personnel
- Décrypter la communication non verbale de son interlocuteur
- Se synchroniser avec son interlocuteur (utiliser les bases de la méthode PNL)
- Utiliser l'intelligence émotionnelle dans la négociation (écoute active, empathie, questionnement et reformulations)

Sortir d'une situation de conflit ou d'entretien bloqué tout en préservant ses intérêts et la relation avec son interlocuteur

- Travailler la confiance en soi et l'affirmation de la relation de négociation (développer son assertivité pour conduire la négociation, convaincre en vue d'un accord)
- Savoir gérer ses émotions
- Utiliser le DESC pour dénouer une situation de conflit, de blocage de la négociation

OUTILS

Le DESC

ATELIER EN SOUS-GROUPES

Mise en pratique des 4 étapes du DESC (Décrire les faits, exprimer les Émotions, proposer des Solutions, décrire les Conséquences positives) dans différentes situations de blocages

Négocier en équipe (ou avec plusieurs interlocuteurs)

- Identifier les différents acteurs et décrypter les jeux d'influence et de décision dans l'équipe du fournisseur
- Savoir distribuer les rôles de l'équipe acheteuse avant l'entretien de négociation (leader, participants)
- Gérer les relations entre les acteurs du processus achat

ÉTUDE DE CAS

Séquences vidéo simulant une séquence de négociation en équipe

Analyse et débriefing en groupe

Vaincre les objections

- Comprendre l'objection

- Exploiter l'objection pour amener à une conclusion satisfaisante

ÉTUDE DE CAS

Travail en sous-groupes sur le recensement des objections les plus fréquentes

- Identification des difficultés rencontrées
- Restitution et présentation en plénière, mutualisation des meilleures approches
- Le traitement des objections, exploitation en séance des travaux réalisés par les sous-groupes

2e jour

Identifier son profil de négociateur, les forces et faiblesses des fournisseurs et leurs motivations (suite)

- Analyser ses réussites en négociation et les échecs ou problèmes rencontrés
- Savoir identifier la personnalité de son interlocuteur pour mieux le cerner et faire évoluer son style personnel
- Décrypter la communication non verbale de son interlocuteur
- Se synchroniser avec son interlocuteur (utiliser les bases de la méthode PNL)
- Utiliser l'intelligence émotionnelle dans la négociation (écoute active, empathie, questionnement et reformulations)

Sortir d'une situation de conflit ou d'entretien bloqué tout en préservant ses intérêts et la relation avec son interlocuteur

- Travailler la confiance en soi et l'affirmation de la relation de négociation (développer son assertivité pour conduire la négociation, convaincre en vue d'un accord)
- Savoir gérer ses émotions
- Utiliser le DESC pour dénouer une situation de conflit, de blocage de la négociation

OUTILS

Le DESC

ATELIER EN SOUS-GROUPES

Mise en pratique des 4 étapes du DESC (Décrire les faits, exprimer les Émotions, proposer des Solutions, décrire les Conséquences positives) dans différentes situations de blocages

Négocier en équipe (ou avec plusieurs interlocuteurs)

- Identifier les différents acteurs et décrypter les jeux d'influence et de décision dans l'équipe du fournisseur
- Savoir distribuer les rôles de l'équipe acheteuse avant l'entretien de négociation (leader, participants)
- Gérer les relations entre les acteurs du processus achat

ÉTUDE DE CAS

Séquences vidéo simulant une séquence de négociation en équipe Analyse et débriefing en groupe

Vaincre les objections

- Comprendre l'objection
- Exploiter l'objection pour amener à une conclusion satisfaisante

ÉTUDE DE CAS

Travail en sous-groupes sur le recensement des objections les plus fréquentes

- Identification des difficultés rencontrées
- Restitution et présentation en plénière, mutualisation des meilleures approches
- Le traitement des objections, exploitation en séance des travaux réalisés par les sous-groupes

Quiz aval

1140€ HT

1140€ NET

Prochaines sessions

Paris

28 et 29 nov. 2019

28-11-2019

28-11-2019

29-11-2019

29-11-2019

28 et 29 nov. 2019

28-11-2019

29-11-2019

S'inscrire

[Nous contacter](#)