

Négociation efficace et ciblée pour les acheteurs

Lors de ces journées, apprenez comment, en tant qu'acheteur professionnel, exercer une influence et créer une valeur (financière) maximale pour votre entreprise.



Sous la direction experte de :

Sophie Bauden
Trainer-Coach
HIGHFIVE



IFBD
Institute for Business
Development

Pourquoi ce programme ?

ACHETEUR = NÉGOCIATEUR

Négociateur fait structurellement partie de vos tâches en tant qu'acheteur. Les prix, conditions, SLA, délais de livraison, qualité, KPI ... ces éléments sont systématiquement couchés sur papier au terme d'un processus de négociation parfois éprouvant pour les nerfs. Et c'est précisément ici que vous faites la différence. Votre rôle et votre influence en tant qu'acheteur n'ont en effet jamais été aussi stratégiques. Mais mettez-vous réellement à profit ces opportunités de manière optimale ? Parvenez-vous à conclure votre contrat win-win avec votre fournisseur, sur la base de la confiance mutuelle ? Et quid si vous devez réellement exécuter une négociation tarifaire ? Êtes-vous à l'aise à cette idée ? Sûr de vous ?

DIFFICILE DE FAIRE PLUS PRATIQUE ... NOUS N'AVONS PAS VOS FOURNISSEURS DANS LA SALLE ...

Cet atelier hands-on vous apprendra à définir votre stratégie d'achat, à évaluer vos fournisseurs et à les analyser, mais aussi à déterminer comment vous pouvez maximiser votre influence durant la négociation à proprement parler. Ce workshop n'est assurément pas une énumération de techniques, procédures et systèmes. Non, au moyen de négociations réelles, concrètes et identifiables, vous apprendrez comment obtenir le résultat optimal de vos négociations personnelles. Vous apprendrez à définir les objectifs de vos négociations. Vous apprendrez comment diriger la négociation, lui donner forme et structure. Vous apprendrez à identifier les rôles et ainsi agir en fonction de vos propres objectifs. Vous découvrirez vos faiblesses mais aussi et surtout vos points forts en tant que négociateur et comment les mettre à profit durant les négociations. Et surtout ... vous quitterez cette formation avec des objectifs de développement personnels qui garantissent le succès de vos prochaines négociations.

EN TANT QU'ACHETEUR, C'EST VOUS QUI FAITES LA DIFFÉRENCE

En tant qu'acheteur, vous négociez avec vos fournisseurs et vos résultats influencent directement le résultat de votre entreprise. Vous explorez le marché, comparez les prix et la qualité ... et optez finalement pour le 'bon' partenaire. Parfois, la qualité occupe une place centrale, parfois c'est le prix, et bien souvent un mix des deux ... Mais négociateur est un métier. Votre métier. Ce workshop vous apprendra à obtenir le résultat maximal de vos négociations. En ces temps de turbulence où volume et rentabilité ne sont plus faciles à combiner, c'est vous qui faites toute la différence.

UNE INTERACTIVITÉ ACCRUE

Les participants se voient offrir de multiples occasions de soumettre leur propre problématique au débat. Pour ce faire, nous demandons à recevoir au préalable un descriptif succinct du problème à formuler.

En procédant de la sorte, nous pouvons adapter intégralement le cours en fonction de vos propres besoins d'informations.

A cette fin, il vous est possible de contacter à tout moment Dirk Spillebeen au numéro de téléphone **+32 10 20 89 90** – E-mail: **dirk@ifbd.be**.

Le formateur



Sophie Bauden est une professionnelle avec une expérience solide dans le monde des achats. Elle a fait ses preuves dans les Achats en le Supply Chain dans les deux environnements techniques et commerciaux. Le secteur public fait aussi partie de son arrière-plan.

Elle est disponible en tant que chef de projets, consultante interne et externe, agent de changement, et formateur très apprécié des petits et grands groupes.

Spécialités : (out)sourcing, project management, change management, end to end supply chain, contract negotiation, category management, SRM dans un environnement international.

UN MUST POUR CHAQUE ACHETEUR

Aujourd'hui, en tant qu'acheteur, on attend de vous que vous créez de la valeur : valeur financière d'une part, valeur opérationnelle de l'autre. En tant qu'acheteur, vous portez en effet une responsabilité financière et opérationnelle considérable sur vos épaules. Votre résultat détermine celui de votre entreprise. Une économie d'achat de 5 % entraîne une même amélioration de vos bénéfices qu'une augmentation du chiffre d'affaires de 20 % à 30 %. C'est la raison pour laquelle l'IFBD propose cette formation unique. Durant ces deux journées, vous apprendrez à manger vos négociations en tant qu'acheteur sur le plan stratégique et opérationnel. Ce workshop est incontestablement un must pour chaque acheteur, conscient de son impact sur les marges de son entreprise. Un mauvais ou un bon deal ? La balle est dans votre camp.





JOUR 1 : TECHNIQUES DE NÉGOCIATION & TEMPLATES

MODULE 1 : INTRODUCTION

- ◆ Votre rôle en tant qu'acheteur anno 2019.
 - ❖ Comment créez-vous réellement de la valeur ?
 - ❖ L'impact sur votre place et votre rôle dans le processus de négociation.
- ◆ Négocier tout au long du processus d'achat :
 - ❖ La place de la négociation dans le processus d'achat.
 - ❖ Différentes phases : pré-négotiation, phase de préparation, phase d'exploration, phase de manœuvre, phase de compromis, phase de post-négotiation ...
- ◆ Exercice bas sur les concepts de base d'une négociation.

MODULE 2 : LE CONTEXTE ET LA STRATÉGIE DE NÉGOCIATION

- ◆ Définition de la stratégie de négociation en fonction du portefeuille de purchasing :
 - ❖ Produits levier, produits stratégiques, produits de routine, produits critiques (matrice de Kraljic).
 - ❖ Impact sur le processus de négociation et l'approche.
- ◆ Mirroring ou miroir depuis la position du fournisseur.
- ◆ Impact du secteur et du professionnalisme de vos fournisseurs.
- ◆ Définition des objectifs de négociation.
- ◆ Concrétisation des scénarios possibles :
 - ❖ Scénario idéal.
 - ❖ Scénario minimal.
 - ❖ Scénario "Walk away".
- ◆ Exercice : élaboration d'une template de négociation au moyen de négociations real life.

MODULE 3 : LA MISE EN ŒUVRE

- ◆ Traduction du contexte et de la stratégie en une négociation concrète.
- ◆ Phasage de la négociation.
- ◆ Définition des rôles.
- ◆ Choix des tactiques :
 - ❖ Tactique de négociation agressive.
 - ❖ Tactique de négociation coopérative.
 - ❖ Tactique de négociation défensive.
 - ❖ Comment l'appliquer ? Quelques exemples : tactique structure, tactique temps, tactique compétence, tactique argent et budget, tactique

processus, tactique relation, tactique conflit ...

- ◆ Communication au travers de la négociation :
 - ❖ Verbale et non-verbale.
 - ❖ Erreurs de communication à éviter.
 - ❖ Négociation conflictuelle & négociations bloquées.
- ◆ Styles de négociation :
 - ❖ Style éthique-persuasif, dans lequel, en tant que négociateur-acheteur, vous tentez d'inspirer la confiance.
 - ❖ Style analytique-agressif, dans lequel, en tant que négociateur-acheteur, vous avez la négociation sur les faits et les chiffres.
 - ❖ Style jovial-coopératif, dans lequel, en tant que négociateur-acheteur, vous réagissez positivement pour rallier les autres à votre cause.
 - ❖ Style mobile-agressif, dans lequel, en tant que négociateur-acheteur, vous prenez des initiatives et les choses en main, avec des tournures inattendues.
- ◆ Définition de votre propre style sur la base d'un questionnaire.

JOUR 2 : JOURNÉE PRATIQUE DE NÉGOCIATION

En tant que participant, vous vous mettez vous-même à la tâche durant la deuxième journée. Divers exercices de négociation (complexe) seront abordés et appris par vous-même et vos collègues-participants. Ensuite, les négociations devront être préparées :

- ◆ Définition des objectifs.
- ◆ Définition des tactiques.
- ◆ Définition des rôles.
- ◆ Exécution des négociations.

Au travers de ces exercices, vous apprendrez à gérer différents comportements en matière de négociation, des équilibres de forces complexes, des tactiques et des stratégies offensives, défensives et d'évitement, des négociations tarifaires particulièrement après ... Notre formateur accompagne les équipes durant les préparatifs, fournit un feed-back directement utilisable à l'issue de chaque ronde de négociation et discute en séance plénière des principales conclusions, conseils et recommandations, pertinents pour l'ensemble du groupe. Les templates de négociation discutés durant le jour 1 sont appliqués de manière active durant cette deuxième journée pratique.

UN EFFET D'APPRENTISSAGE OPTIMALE

Nous limitons le nombre de participants à ce cours ! Ainsi, vous pouvez profiter de façon optimale des connaissances et de l'expérience du formateur. En outre, vous pouvez confronter de manière interactive votre propre situation pratique à celle de vos collègues. En procédant de la sorte, l'IFBD vous garantit un effet d'apprentissage optimal, basé sur des fondements théoriques et étayé par de multiples exemples pratiques.

TIMING :

08.30	Accueil - café.
09.00	Début du cours (présentation du formateur).
12.30	Déjeuner.
17.00	Fin du cours.

Le matin et l'après-midi, une courte pause(-café) est prévue.

NÉGOCIATION EFFICACE ET CIBLÉE POUR LES ACHETEURS

DATE & LIEU DU COURS :

>>> Veuillez visiter notre site www.ifbd.be

FRAIS DE PARTICIPATION :

>>> 1.295 € hors TVA

INFORMATION D'ENTREPRISE

SOCIÉTÉ :

RUE / N° / BOÎTE :

CP / COMMUNE :

TEL. (central) : / FAX : /

ACTIVITÉ : industrie-production commerce de gros/import commerce de détail horeca
 entrepreneur de construction transport services service public

SECTEUR : TRAVAILLEURS :

DONNÉES DE FACTURATION

Adresse de facturation :

Votre référence :

N° TVA :

PARTICIPANT(S)

M. / Mme. :

Fonction :

E-mail :

DATE DU COURS :

M. / Mme. :

Fonction :

E-mail :

DATE DU COURS :

INFORMATIONS PRATIQUES

FRAIS DE PARTICIPATION

Les frais de participation à ces deux jours de cours s'élèvent à **1.295 € hors 21 % TVA. Par participant supplémentaire, vous bénéficierez de 5% de réduction sur le montant total, avec une réduction maximale de 20% (= 5 participants ou plus).** Ce montant comprend les boissons chaudes/froides et un lunch copieux. Vous recevrez en outre un précieux dossier documentaire que vous pourrez consulter ultérieurement comme ouvrage de référence.

CONDITIONS D'INSCRIPTION

- > Vous faxez votre formulaire complété à notre numéro de fax +32 10 69 00 22.
- > Vous envoyez votre inscription par courrier à l'adresse suivante : **IFBD sa, Collines de Wavre - Avenue Pasteur 6, 1300 Wavre**
- > Vous réservez votre place par le biais de notre adresse e-mail : info@ifbd.be ou par notre website www.ifbd.be
- > Vous communiquez votre réservation par téléphone au +32 10 20 89 90. Une confirmation écrite reste toutefois indispensable.

Après réception de votre inscription, nous vous faisons parvenir une **confirmation d'inscription** ainsi qu'une facture. Deux semaines avant la date du cours, vous recevez une **lettre de rappel**, ainsi qu'un plan descriptif pour vous rendre à l'hôtel.

Annulation.

Nous comprenons parfaitement que d'autres priorités puissent survenir entre le moment de votre inscription et la date du cours. Dès lors, si nous pouvons enregistrer votre annulation écrite **deux semaines avant la date du cours**, seul un montant de 75 euros vous sera porté en compte. **Moins de deux semaines avant le cours**, vous nous serez redevable de l'intégralité de la somme due. Bien entendu, nous serons toujours enchantés d'accueillir l'un de vos collègues à votre place.

BASE DE DONNÉES DE L'IFBD ET GDPR

Nous souhaitons vous tenir informé des dernières évolutions dans votre secteur. Pour ce faire, nous avons enregistré vos données dans notre base de données. Vos informations sont destinées à notre propre usage, sont protégées et ne sont jamais communiquées à des tiers. Nous prenons toutes les mesures nécessaires à cet effet. Conformément à la loi du 08/12/1992 relative au traitement des données à caractère personnel et à la réglementation du 24/05/2016 relative au GDPR, vous avez à tout moment le droit de consulter vos données, de les faire corriger et de les faire supprimer. Pour en savoir plus, consultez **notre page www.ifbd.be/fr/GDPR** ou écrivez à DPO@ifbd.be.