
TOOLBOX

La préparation des négociations avec les fournisseurs

Assurez-vous que vous êtes bien préparé à la table de négociation

Philip Meyers



Assurez-vous que vous êtes bien préparé à la table de négociation

CONTENU

Pas de jeux de rôle dans cette formation. Nous sommes convaincus que le succès à la table de négociation dépend de la préparation approfondie.

Vous n'apprendrez pas à négocier en quelques minutes au cours d'un exercice. D'autre part, préparez la négociation, vous pouvez l'apprendre. Et tout le monde peut le faire! Si vous savez qu'une bonne préparation contribue à 90% à la réussite de la négociation ...

Les participants apprendront au cours de cette formation comment préparer une négociation simple. Tout d'abord, les concepts de base sont expliqués: Comment pouvons-nous évaluer notre position? Quelle est la position du fournisseur? Quelles sont les tactiques possibles, et comment pouvons-nous les choisir?

Nous traitons également nos objectifs ainsi que ceux du vendeur. Que pouvons-nous offrir?

Tout est suivi parfaitement en utilisant la checklist unique de HighFive.

GROUPE CIBLE

- Les acheteurs juniors
- Les acheteurs occasionnels
- Les analystes d'achat
- Toute personne qui doit de temps à autre négocier avec les fournisseurs
- Toute personne qui souhaite acquérir de la confiance pour négocier

PROGRAMME

Approche

Fondations

Principes de base
Fixer des objectifs
Rôles de l'équipe

L'analyse des positions

Matrice Kraljic
Matrice préférence Fournisseurs
La balance du pouvoir

Tactiques de négociation

Les tactiques possibles
Les tactiques possibles à éviter



Argumentation

- A propos du coût
- A propos des délais de paiement

HighFive checklist

EXEMPLES

Durant la formation, plusieurs exemples sont présentés pour illustrer le processus.

EXERCICE

Les participants doivent développer une préparation pour un exercice de base

