

# Préparez et menez des négociations gagnantes avec vos fournisseurs et prestataires

## Avril 2020 en Avignon

### Objectifs :

- Identifier l'approche la plus judicieuse pour aborder la négociation avec leurs fournisseurs et prestataires
- Préparer en amont les éléments clés nécessaires au bon déroulement de leur négociation
- Prendre conscience et développer une écoute active et une communication assertive pour favoriser la relation à l'interlocuteur et faciliter la situation de négociation
- Ils disposeront d'une boîte à outils leur permettant de préparer et conduire efficacement leurs négociations avec leurs fournisseurs

### Programme :

#### 1. Journée 1 : Identifier les postures bénéfiques à la conclusion d'une négociation

- Les différentes attitudes possibles en négociation – approche de de Kilmann : Quels sont les caractéristiques, les bénéfiques/les risques de chaque type d'approche en tant qu'acheteur vis à vis d'un fournisseur/prestataire ?
- Quelle approche et type de stratégie privilégier en fonction de l'enjeu et de la criticité de la catégorie d'achats pour l'entreprise ? - analyse avec la matrice de Kraljic
- Les apports de la Négociation Raisonnée (Fischer & Ury, Harvard) : les facteurs clés de succès pour construire une négociation gagnante pour les deux parties

#### 2. Journée 2 : Préparer et conduire efficacement l'entretien de négociation

- En amont de la négociation : analyser les 6 leviers de pouvoir dans la relation acheteur/fournisseur
- Clarifier et prioriser ses objectifs, identifier ses marges de manœuvre
- Développer et améliorer son écoute active
- Développer son assertivité : autodiagnostic d'assertivité - Identification des axes à travailler pour améliorer son assertivité lors d'une négociation avec ses fournisseurs

**Intervenant :** Agathe LEBONHOMME

### Méthode pédagogiques & documents remis :

- Exposé des éléments clés en séance
- Mise en application par des cas pratiques, exercices d'applications et mini jeux de rôles en sous-groupes,
- Débriefing de l'animateur et apports complémentaires

**Moyens pour suivre l'exécution de la formation :** feuille d'émargement et attestation de formation

**Moyens évaluation des connaissances :** exercices et cas pratiques et/ou questionnaire d'évaluation

La pédagogie est interactive. Elle est établie comme suit : 40% de théorie et 60% de pratique. Chaque sujet est traité de façon théorique puis mis en situation en groupe et/ou individuellement. Des exercices et des jeux ludiques permettent de mettre en pratique et d'ancrer durablement les nouvelles connaissances.

**Public :** Responsable et/ou Directeur de coopérative et de services transport, logistique, ou toutes personnes habilitées à négocier vis à vis de fournisseurs et prestataires de services

**Prérequis :** Avoir déjà conduit des négociations fournisseurs

### Tarifs :

**Tarif adhérent :** 400€ HT / jour / Stagiaire soit 480€ TTC / jour / stagiaire

**Tarif non adhérent :** 400€ HT / jour / Stagiaire soit 500€ TTC / jour / stagiaire

---

**Construisons en commun l'avenir de chacun**  
[www.lacooperationagricole.coop](http://www.lacooperationagricole.coop)

198, Chemin des Entrages – 13300 Salon de Provence - Tel : 04 90 55 45 45 -  
Siret : 310 159 975 00039 - N° de TVA intracommunautaire FR 65 31 01 59 975

# Préparez et menez des négociations gagnantes avec vos fournisseurs et prestataires Avril 2020 en Avignon

## Bulletin d'inscription

À retourner à : [cfleury@coopdefrance-alpesmediterranee.coop](mailto:cfleury@coopdefrance-alpesmediterranee.coop) avant le .... 2020

Entreprise/Coopérative : .....

Adresse : .....

Code postal : ..... Ville : .....

Personne à contacter au sein de la coopérative : .....

Fonction : .....

Téléphone : ..... EMail : .....

Nom, Prénom	Fonction	Adresse mail pour envoi convocation

### Facturation de la formation :

A votre entreprise

A votre OPCO

Nom et adresse à qui envoyer la facture :

Cachet

Nom et qualité du signataire

.....

Fait à..... Le ...../...../2020

Signature :

.....

Fait à..... Le ...../...../2020

Signature :

### Formation : conditions générales de vente <sup>1</sup>

Coop de France Alpes Méditerranée se réserve la possibilité d'annuler ou de reporter une session, si le nombre d'inscriptions est insuffisant. L'envoi par mail de la convocation, une semaine avant la session, tient lieu de confirmation. Dans le cas où un stagiaire ne peut participer à la formation pour un cas de force majeure (maladie, accident, décès dans la famille attesté par écrit), le contrat de formation est résilié. Dans les autres situations, en cas de désistement dans la semaine précédant le stage ou d'absence au stage, 100 % du coût sera facturé à l'entreprise. La signature du bulletin d'inscription entraîne l'acceptation des conditions générales de vente.

Notre référent Handicap se tient à votre disposition pour l'accueil et le déroulement de votre formation.

<sup>1</sup> Ces conditions complètent les conditions générales de vente de Coop de France Alpes Méditerranée, qui sont systématiquement communiquées à tout adhérent qui en fait la demande.

**Construisons en commun l'avenir de chacun**  
[www.lacooperationagricole.coop](http://www.lacooperationagricole.coop)

198, Chemin des Entrages – 13300 Salon de Provence - Tel : 04 90 55 45 45 -  
Siret : 310 159 975 00039 - N° de TVA intracommunautaire FR 65 31 01 59 975