

Négocier ses achats

En tant qu'agriculteurs/exploitants agricoles, vous n'êtes souvent ni préparés ni formés à la négociation alors que vos activités vous amènent à réaliser de nombreux achats de produits et de prestations.

Face à des professionnels de la vente, il est crucial de pouvoir peser dans la négociation afin d'obtenir des gains à différents niveaux :

Développer sa confiance en soi, pour être plus affirmé et serein avant et lors de la négociation,

Faire face aux techniques des commerciaux, pour être plus solide, crédible et davantage respecté,

Réduire le poids des dépenses à engager, pour améliorer sa trésorerie et ses résultats financiers.

La formation permet « d'outiller » psychologiquement et matériellement chacun(e) pour disposer de ressources directement transposables en situation de négociation et « tenir » sa position de client.

Objectifs de la formation

- D'exploiter les outils étudiés pour préparer et se préparer à la négociation (Matrice d'évaluation des enjeux, ZAP, Triangle des clauses...)
- De mettre en œuvre les conditions et les techniques pour manœuvrer et résister aux pressions des commerciaux afin d'obtenir des gains (financiers, avantages, bonus) lors de la négociation.

Contenu de la formation

- Définition de la négociation,
- Identifier les vraies raisons de négocier : Quoi ? Dans quel(s) but(s) ? Opportunités ?
- Découvrir son négociateur intérieur et 3 éléments de son conditionnement positif,
- Diagnostiquer son profil de négociateur : caractéristiques, forces et points de vigilance,
- Se préparer à négocier ses achats
- Adapter son action aux 2 familles de fournisseurs : « vendeurs professionnels » / « vendeurs par défaut »
- La règle N°1 de la négociation : demander
- Quoi ? Pourquoi ? Comment faire ? (État d'esprit, comportement, formulation)
- S'entraîner à négocier : 8 mises en situations pour découvrir ses capacités et ses limites, analyser les opportunités et progresser,
- Conditions d'une négociation réussie :
- 6 éléments clés à mettre en œuvre (études de cas/mises en situation)
- Les règles pour négocier des devis : comparaison « poste par poste » / « globale » (tactique, avantages et risques, gains potentiels)
- Éviter les pièges de la négociation :

- 2 péchés capitaux (sensibilité à la sympathie et au suréquipement)
- 2 étapes à empêcher ou refuser : offre globale et 50/50
- Les biais cognitifs qui nuisent à votre objectivité et que faire pour reprendre le contrôle.
- Optimiser son attitude en négociation :
- Découvrir son attitude majeure : Lutte/agressivité – Fuite/passivité – Manipulation – Assertivité
- Quelles conséquences ?
- Comment s’améliorer ? (Éléments à mettre en œuvre)
- Foire aux questions et traitement des points singuliers
- Établir mon plan d’action individuel : « je sais où j’en suis et où je vais »
- Bilan de la formation et évaluation de la satisfaction
- Conclusion

Nombre de participants

- Maximum 10 participants

Modalités et méthodes pédagogiques

- Systématiquement, en début de formation, les participants sont sollicités afin d’exprimer leurs attentes et leurs difficultés. Mieux, si le calendrier le permet, chaque participant sera consulté en amont de la formation afin de recueillir ses attentes et ses besoins et connaître ses problématiques individuelles, l’objectif étant de calibrer au plus près les contenus et le timing.
- L’interactivité est au cœur de l’ensemble des activités afin de valider les techniques et les outils, de partager les expériences vécues et les bonnes pratiques.
- Afin de maximiser l’implication, de favoriser l’ancrage et la transposition en situation professionnelle, les nombreux exercices proposés (études de cas, mises en situation/saynètes) exploitent des contextes et des données réelles. Ils visent à tester les savoir-faire initiaux et en évaluer l’efficacité puis en expérimenter de nouveaux en comparant les résultats.
- Chaque participant réalise un diagnostic de son style de négociateur afin d’identifier ses atouts et ses « faiblesses » et poursuivre un travail personnel d’amélioration de ses aptitudes.
- A l’issue de la formation, chacun établit son plan d’action sur 4 axes afin de baliser le travail à réaliser dans son environnement professionnel et enclencher une démarche active.

Qualité du formateur/formatrice

- Gilles Fessard, Ingénieur Force de Vente, + de 30 ans d’expérience dans la négociation (BtoC, BtoB, Grands Comptes) et la formation de professionnels du commerce (achat et vente).

Lieu de la formation

- Lycée Agricole Privé Sully - Magnanville

Évaluation et certificat

- Des études de cas réels et des mises en situation (saynètes) sont réparties sur l’ensemble du programme pour mettre en pratique les techniques et outils abordés. Chaque action est analysée et débriefée afin d’évaluer les résultats, d’identifier les améliorations et les moyens/techniques à mettre en œuvre.
- Un questionnaire de satisfaction est soumis en fin de journée aux participants.
- Une attestation de formation est délivrée à l’issue de la session.