



Institut Supérieur des Achats  
et des Approvisionnements

<b>FICHE PROGRAMME</b>	<b>2.5</b>
<b>NEGOCIATION</b>	<b>Durée : 63 h</b>

**Objectifs :** *Maîtriser les différentes étapes d'une négociation et connaître les principales tactiques*  
*Savoir préparer et organiser une négociation afin d'optimiser les chances de réussite*  
*Etre capable de mener une négociation simple en anglais*

**Pré-requis :** *Processus achats 1<sup>ère</sup> partie*

**Contenu :**

- **Rappels de base sur la communication**
- **La préparation de la négociation :**
  - *La définition et la préparation de l'argumentaire*
  - *Le tableau des objectifs*
  - *Le choix de la stratégie*
- **Le déroulement de la négociation :**
  - *Techniques basiques*
  - *Les comportements efficaces*
  - *Les différentes tactiques*
- **La créativité au service de la négociation**
- **Quelques clés de réussite**
  
- **Etudes de cas complètes avec simulation de négociation filmée**

**Pédagogie :** *28 h de cours illustrés d'exemples et d'exercices*  
*21 h d'étude de cas complète*  
*14 h de rappels sur la négociation et de mises en situation en anglais*