

# Thierry ROUFFET

Formateur - Consultant – Coach en Négociation des Achats



## DOMAINES D'ACTION

- **Les Fondamentaux de la Négociation des Achats**  
Notre expérience, nos échanges et études nous ont permis d'identifier 3 qualités communes aux Négociateurs à fort potentiel.  
Pour faire la différence, les Négociateurs performants :
  - 1) **Préparent** avec un soin particulier leurs entretiens,
  - 2) **Conduisent** leurs entretiens selon une progression très structurée,
  - 3) Ont la **Maîtrise** de plusieurs stratégies afin de varier leur jeu.
- **Innover et Surprendre ses interlocuteurs en Négociation**
  - 1) Etat des lieux individuels : Je suis mon principal ennemi en négociation
  - 2) Pour avancer, il faut donner envie : Développer un Argumentaire Impactant
  - 3) La Compréhension de la Personnalité de mon interlocuteur
- **Communiquer-Argumenter-Convaincre**  
Pour comprendre l'autre, son individualité, nous avons besoin de critères ordonnés pour arriver à structurer les nombreuses impressions qu'il génère en nous.  
Quels outils pour Créer de la Relation ?  
Quels outils pour Faire Adhérer ?  
Quels outils pour Faire se Décider ?

**Auteur** sur <http://www.pearltrees.com/cofiged>

- La Négociation des Achats
- La Communication Persuasive
- La Connaissance de soi
- Le vendeur 3.0

## REFERENCES

### Organismes de formation :

Labélisé : Institut Marcel Fournier (*Carrefour*)

Labélisé : Institut de Développement Leroy Merlin

Labélisé : Campus Pro (*Groupe St Gobain*)

Labélisé : Fordis (*Groupement des Mousquetaires*)

Consultant agréé STRUCTOGRAM

Intervenant référent à l'Institut Polytechnique Lasalle Beauvais  
ainsi qu'à Néoma Business School

### De nombreuses entreprises :

Lactalis, Jean Rozé, Monique Ranou, Paquito, Formagerie  
Graindorges, Zitrocom, Groupement des Mousquetaires,  
Capitaine Houat, Jardiland, Groupe SOFIA, Leroy Merlin, Point  
P, Lapeyre, La Plateforme du Bâtiment, Outiz, Asturienne,  
Saint Gobain Distribution Bâtiment, Groupe Carrefour,  
Intermarché, E. Leclerc