LES ACHATS POUR NON ACHETEUR

Durée de la formation :
3 jours

Tarif intra :
6350 € HT / groupe

Tarif inter :
2150 € HT / personne

Les achats pour non acheteur

Présent dans toutes les entreprises, le service achat joue un rôle essentiel pour le bon fonctionnement de celles-ci ; il est donc important de maîtriser les bases et les outils dans ce domaine.

Objectifs de la formation

- Développer et améliorer son efficacité commerciale lors de négociations d'achats
- Comprendre et bien préparer sa stratégie de négociation
- Amener le fournisseur à accepter ses conditions d'achat

Programme de la formation

JOUR 1 :

Identifier les qualités d'un bon acheteur

- Missions et responsabilités du service achat
- Savoir être et savoir-faire d'un bon acheteur
- Aptitudes et compétences

Sélectionner des fournisseurs

- Recherche de fournisseurs
- Consultation et appel d'offres
- Utilisation d'une matrice de sélection des fournisseurs
- Préparation de la stratégie de négociation afin d'obtenir les meilleures conditions
- Préparation et organisation d'un éventuel second tour de négociation
- Leviers de négociations

JOUR 2 :

Préparer sa stratégie de négociation

- Déterminer les points forts et faibles des différents fournisseurs à l'aide d'une matrice
- Déterminer ses propres forces et faiblesses dans le contexte de la négociation
- Analyser et calculer ses solutions de repli
- Maitriser les conditions et modes de paiements
- Comprendre le rapport prix/quantité
- Maitriser les stratégies réciproques d'intérêt et les leurres
- Comprendre et maitriser le processus de prise de décision

JOUR 3 :

Agir en amenant le fournisseur à la signature

- Faire le point des résistances récurrentes et s'adapter pour déjouer les tactiques des fournisseurs
- Améliorer sa communication pour gérer le conflit
- Savoir garder le contrôle de l'entretien
- Maitriser les concessions et contreparties
- Savoir repérer les signaux d'acceptation
- Conclure la négociation
- Consolider l'achat pour pérenniser la relation avec le fournisseur

Prérequis

Aucune connaissance préalable n'est requise pour suivre cette formation

Public cible

- Assistant achat
- Gestionnaire achat
- Toute personne n'étant pas acheteur mais réalisant des achats dans le cadre de sa profession
- Toute personne n'étant pas acheteur mais réalisant des achats occasionnellement pour son entreprise

Pédagogie

Méthodes d'apprentissage et d'évaluation :

- Apports théoriques et pratiques
- Travaux d'application et cas pratiques
- Évaluation des acquis en fin de formation

Intervenant :
Formateur de terrain de haut niveau professionnel, doté d'un véritable sens de la pédagogie

Supports de formation remis :
Support de formation et corrigés des exercices

Une attestation de formation sera délivrée à chaque participant