LA NÉGOCIATION ACHAT
Perfectionnement

Durée de la formation :
2 jours

Tarif intra :
4590 € HT / groupe

Tarif inter :
1590 € HT / personne

La négociation achat - Perfectionnement

La négociation est une étape clé qui ne peut pas être improvisée dans le processus d'approvisionnement. Il repose sur une préparation minutieuse et de la collecte d'informations sur les fournisseurs afin de définir la meilleure stratégie.

Objectifs de la formation

- Renforcer sa performance individuelle vis à vis de ses interlocuteurs dans le cadre d'une négociation achat
- Organiser et présenter son argumentaire en fonction de ses objectifs
- Se sentir à l'aise dans une négociation

Programme de la formation

JOUR 1 :

Evaluer les risques et les enjeux des négociations d'achats complexes

- Identifier les risques majeurs
- Gestion des cas complexes de négociation d'approvisionnement
- La place de la négociation dans le processus achats, liens avec l'amont, liens avec l'aval
- Risques de négociation, instabilité dans la gestion des événements imprévus ...
- Renforcer ses performances personnelles en négociation

Convaincre et motiver ses fournisseurs

- Identifier le profil de ses fournisseurs
- Définir l'importance de son fournisseur dans le portefeuille achat
- Définir des objectifs personnels en fonction des enjeux financiers et perspectives d'évolutions de l'entreprise
- Envisager des concessions
- Définir différents scénarios
- Elaborer une stratégie gagnant-gagnant

JOUR 2 :

Préparer et analyser les résultats

- Rappel des différentes tactiques de négociation
- Préparer la négociation
- Mesurer les résultats de la négociation achats

Prévenir et gérer les conflits en négociation achats

- Prévenir et gérer les situations de conflits
- Comprendre le mécanisme du conflit : les indicateurs de passage au conflit
- Résoudre les problèmes de manière concertée
- Sortir du conflit et conclure la négociation

Prérequis

Pratiquer les achats en entreprise

Public cible

- Acheteur
- Responsable Achats
- Responsable Logistique ou Supply Chain
- Agent logisticien
- Négociateur

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