ACHETER ET NÉGOCIER EN PME

Durée de la formation :
2 jours

Tarif intra :
4590 € HT / groupe

Tarif inter :
1590 € HT / personne

Acheter et négocier en PME

La fonction d'approvisionnement a une importance stratégique : bien qu'il soit parfois difficile d'augmenter les bénéfices par le biais des ventes, il est possible d'accroître la compétitivité de l'entreprise et d'augmenter les bénéfices en réduisant les coûts.

Objectifs de la formation

- Repérer les enjeux économiques des achats d'une entreprise
- Exprimer les besoins fonctionnels essentiels
- Consulter, sélectionner les offres, préparer et conduire les négociations

Programme de la formation

JOUR 1 :

Identifier ses besoins et les marchés

- Identifier et segmenter ses besoins afin de sélectionner les fournisseurs adaptés
- Spécifier en exprimant le besoin fonctionnel
- Analyser les risques Achats
- Rédiger un cahier des charges

Préparer la séance de négociation

- Comprendre les objectifs
- Evaluer le positionnement des parties
- Les différentes tactiques de négociation
- Choisir la tactique adaptée et les objectifs à atteindre définir la conduite à tenir pour chaque objectif
- Écrire les différents scénarios envisageables et les concessions

Expérimenter la négociation achats professionnelle

- Interactions, rôles, acteurs et enjeux
- Les règles et grands principes
- Les différentes composantes

JOUR 2 :

Piloter la séance de négociation

- Identifier et définir les objectifs
- Evaluer le positionnement des parties
- Les différentes tactiques de négociation
- Choisir la tactique adaptée et les objectifs à atteindre définir la conduite à tenir pour chaque objectif
- Écrire les différents scénarios envisageables et les concessions

Conclure par le contrat

- Formaliser un contrat (choisir vente ou achat)
- Gérer le contrat lors de sa réalisation
- Maîtriser les échéances et les reconductions

Prérequis

Pratiquer les achats en entreprise

Public cible

- Responsable Logistique ou Supply Chain
- Agent logisticien
- Négociateur
- Commerciaux

Pédagogie

Méthodes d'apprentissage et d'évaluation :

- Apports théoriques et pratiques
- Travaux d'application et cas pratiques
- Mises en situation à travers des exercices de négociation
- 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