Négociation Achats

Personnes concernées

Service Approvisionnement/Achat/ADV.

Durée de la formation

3 Jours (21 heures).

Prérequis

Pas de prérequis.

Objectifs

En fin de formation, les bénéficiaires seront capables de :

Connaître le métier d'acheteur et les techniques d'achats associées.

Faire de l'achat une fonction rentable et dynamique

Conforter ses bases de la négociation.

Développer avec les fournisseurs une relation basée sur l'intérêt mutuel

Suivi et évaluation

Mode de suivi : En face à face
Evaluation : QCM

Méthode pédagogique et Encadrement

- Méthode pédagogique : Exercices pratiques
- Mode d'apprentissage : Apports didactiques, étude de cas réels
- Encadrement : Formateur expert

Moyens techniques et livrable fin de formation

- Attestation de stage
- Remise d'un support de formation résumant les apports théoriques étudiés pendant le cours

Lieux, dates et tarif de la formation

Contactez-nous par l'intermédiaire de notre site internet :
www.pole-formation-uimm-centrevaldeloire.com/

Contacts

Voir en bas de page les adresses et numéros de téléphone
de nos sites de formation en Région Centre-Val de Loire.

Programme

Les enjeux de la fonction achats

- La fonction achats et ses composantes
- Politique et stratégie achats
- Importance du C.A des achats sur le C.A total

Démarche achats

- La segmentation des achats
- Assurer le sourcing
- Savoir sélectionner et homologuer les fournisseurs
- Définir le cahier des charges fonctionnel et technique
- Construire son analyse ABC
- Gestion des consultations et appels d'offres
- Savoir analyser les différents coûts d'achats
- Connaître les Incoterms
- Réaliser son tableau de bord achats
- Suivre l'évolution en Qualité, Coût, Délai, Service

Négociation achat

- Les enjeux et les objectifs de la négociation
- Déterminer son mode négociation,
- Négocier ou marchander
- Hiérarchiser les objectifs et les marges de manœuvres.
- Choisir l'instant et les participants de la négociation
- Etudier les risques et la nature des rapports de force

La préparation de la négociation

- L'ordre du jour de la négociation
- Préparer son argumentaire général et spécialisé
- Construire la matrice de décision

Négocier et communiquer

- Maîtriser les aspects psychologiques d'une négociation
- Créer un climat favorable avec quelques outils de communication (Connaître ses forces et faiblesses)
- Comment optimiser ses ressources personnelles dans toutes situations de négociation

Conduire la négociation avec efficacité

- Annoncer son niveau d'exigence initial
- Se focaliser sur ses objectifs globaux de négociation
- Position de repli : valeur plancher et clause non négociable

Maîtriser les tactiques de la négociation

- Le questionnement, la reformulation,
- Savoir résoudre les impasses
- Les techniques de négociation, la réfutation, les objections
- Défendre sa position et sa solution
- Traiter les demandes de concessions
- Amener l'interlocuteur à la conclusion