

OPTIMISEZ VOS NEGOCIATIONS FOURNISSEURS

En résumé

Un parcours de formation action personnalisé pour mettre en œuvre une stratégie de négociations fournisseurs constitue une phase clé dans le processus de la fonction Achats. Cette formation s'attache à donner les outils et la méthodologie pour conduire une politique fournisseurs gagnante.

Objectifs

A l'issue de la formation, vous serez en capacité de :

- Connaitre les outils et méthodes de négociation
- Mieux préparer ses négociations
- Faire face à différentes situations de négociation

» Participant

Cette formation s'adresse aux acheteurs en entreprise.

» Pré-requis

Il est recommandé d'avoir déjà une expérience en matière de négociations fournisseurs en entreprise.

Programme

Préparer sa négociation

Situer la négociation dans le processus achats
Comprendre l'importance de la préparation
Définir l'environnement et les enjeux liés à sa négociation
Exercice de mise en application
Fixer ses objectifs
Exercice de mise en application
Identifier les curseurs du pouvoir
Comprendre ses leviers de négociation

Mise en application

Les outils de l'acheteur

Les étapes de la négociation
Négocier en équipe
Simulations
Définir sa stratégie de négociation : scénarios et objectifs
Remplir sa grille d'entretien
Les règles à suivre pour que chaque étape soit une avancée
Mise en situation
Savoir conclure une négociation
Préparer les étapes suivantes

Mise en application

Faire face à tous types de négociations
Les bases de la communication pour :
Négocier sous pression
Gérer les conflits
Négocier les clauses de son contrat
Mise en application

OPTIMISEZ VOS NEGOCIATIONS FOURNISSEURS

Méthodes, moyens et suivi

» Méthodes pédagogiques

- Nombreux exercices pratiques et cas de synthèse pour acquérir les bons réflexes.
- Alternance d'apports théoriques et d'applications pratiques.
- Pédagogie active : échanges, analyses de pratiques, mises en situation, cas réels d'entreprises
- Support de formation remis aux participants.

» Moyens techniques

» Moyen d'appréciation de l'action

Lors de la formation, les participants sont soumis à des mises en situation, des exercices pratiques, des échanges sur leurs pratiques professionnelles permettant un contrôle continu de leur progression et du développement de connaissances et de compétences acquises conformément aux objectifs visés.

» Suivi de l'action

Les acquis sont évalués en cours et en fin de formation notamment au travers de QCM, mises en situations, mises en pratiques, présentations ... qui feront l'objet d'une analyse/correction et d'un retour du formateur.

Une évaluation de satisfaction est complétée par les participants et un tour de table collectif est réalisé avec le formateur en fin de formation.

» Accessibilité

Nos locaux sont accessibles aux personnes à mobilité réduite.

CCI Formation est un relais auprès des acteurs du handicap pour répondre le mieux possible à votre demande de formation.

N'hésitez pas à prendre contact avec notre référent Handicap pour que nous étudions votre demande.

Un conseiller formation vous répondra sous 48h.

OPTIMISEZ VOS NEGOCIATIONS FOURNISSEURS

Évaluations de la formation

Une évaluation des acquis sera réalisée en fin de formation par le formateur.
Elle permettra d'attester de l'acquisition des connaissances et développement des compétences par le stagiaire à l'issue de la formation.

Intervenant

Cette formation est animée par un consultant professionnel formateur spécialisé dans les domaines de formation.

Tous nos formateurs répondent aux normes exigées par notre système qualité.

Formation en Inter

1130€ net de taxe / personne certification
non comprise

Durée

2 jour(s)
14 heure(s)

Autres détails