Achats | Logistique

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.

Durée
2 jour(s) / 14 heure(s)

Effectif
De 3 à 8 stagiaires

Tarif
1130 € NET

Code RNCP / RS
NA

Référence
ACLO-0000-OVNF-01

Ces formations pourraient également vous intéresser :

- Formation certifiante Réaliser des achats en TPE-PME, **éligible au CPF**
- Formation certifiante Mener une négociation commerciale, **éligible au CPF**
- Formation négociation commerciale perfectionnement Marseille : postures et comportements.
- Formations analyse et gestion du risque fournisseur.

À qui s'adresse la formation ?

Public

Cette formation s'adresse aux acheteurs en entreprise.

Prérequis

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

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

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

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

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.

Suivi d'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.

Intervenants

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.

Évaluation

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.