NÉGOCIATION "ACHATS"

S'approprier et mettre en œuvre des méthodes d'achat professionnelles. Comprendre les difficultés rencontrées dans la réalisation des achats...

Fondamental Présentiel À distance 2 jours

Prix : € HT

LES OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Comprendre les difficultés rencontrées dans la réalisation des achats
- Acquérir une méthode d'approche des négociations difficiles
- Expliciter les compétences de négociateur d'un acteur d'achats
- S'approprier et mettre en œuvre des méthodes d'achat professionnelles

À QUI S'ADRESSE CETTE FORMATION ?

Pour qui :

- Responsables achats
- Acheteurs
- Aides-acheteurs et approvisionneurs

Prérequis :

- Exercer une activité commerciale

PROGRAMME

En amont :

- Auto-évaluation préalable en amont de la formation

Contenu (progression pédagogique) : 1. Comprendre la politique d'achats dans une entreprise

- La structure des achats
- Identification des difficultés rencontrées pour les achats de l'entreprise
- La découpe en familles d'achats
- Analyse stratégique du portefeuille d'achats
- Définition d'une politique d'achats

2. Maîtriser les outils complexes de l'achat

- La décomposition des prix d'achats
- Utilisation des technologies pour faciliter les achats nationaux et internationaux
- Conduite d'une visite d'évaluation chez un fournisseur

3. Savoir négocier dans le cadre d'une situation complexe

- Identification des différentes stratégies de négociation avec un fournisseur
- Détermination d'un objectif d'achat maximum
- Capitalisation sur le volume et la fréquence
- Détermination de ses solutions de repli
- Evaluation d'une stratégie de négociation en fonction du contexte et du produit ou service
- Négociation sur les autres postes que le prix

4. Progresser dans l'art de négocier

- Identification des trucs et astuces pour mieux négocier
- Conduite d'un entretien de négociation : les étapes
- Préparation de l'entretien en se fixant des objectifs
- Fondamentaux du questionnement, de l'écoute et de la reformulation
- Réponse aux objections avec méthode et mise en place de techniques de bon négociateur
- Méthodes et outils de résolution de problèmes
- Engagement du fournisseur vers un accord commun, travail du closing et formalisation de l'accord

ORGANISATION

Apports théoriques et pratiques, échanges d'expériences, mises en situation et tests, support de cours de la formation négociation achat