

Programme formation négociation : Négociation achat et outils de l'acheteur



2 JOURS: 14H00

Public cible :

- Responsables achats ;
- Acheteurs ;
- Aides-acheteurs et Approvisionnementneurs.

Pré-requis :

- Il est nécessaire d'exercer une activité commerciale pour suivre la formation négociation achat et outils de l'acheteur ;
- La négociation des achats est un levier indispensable pour assurer la santé économique d'une entreprise. Savoir acheter, c'est savoir négocier et savoir capitaliser sur une offre de prix efficace. Négocier, c'est également engager son entreprise dans l'achat d'un produit ou d'un service adapté à ses besoins tant d'un point de vue économique que qualitatif. Cette formation négociation achat et outils de l'acheteur vous permettra de structurer votre capacité à acheter bien.

Objectifs pédagogiques de la formation Négociation achat et outils de l'acheteur :

- Expliciter 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.

Avant l'achat : La notion de politique d'achats dans une entreprise :

- Identifier les difficultés rencontrées pour les achats de l'entreprise
- Le principe de découpage en familles d'achats ;
- Présentation d'une méthode d'analyse stratégique du portefeuille d'achats ;
- La définition d'une politique d'achats dans une entreprise.

Maitrise des outils complexes dans le cadre de la notion d'achat :

- La décomposition des prix d'achats, un pas vers une stratégie structurée ;
- Utiliser les technologies pour faciliter les achats internationaux à l'import ;
- Conduire une visite d'évaluation chez un fournisseur.

Savoir négocier dans le cadre d'une situation complexe : la négociation achat :

- Identifier les différentes stratégies de négociation achat avec un fournisseur ;
- Identifier un objectif d'achat maximum ;
- Capitaliser sur le volume et la fréquence ;
- Déterminer ses solutions de repli ;
- Retour sur les compétences du négociateur ;
- Evaluer une stratégie de négociation en fonction du contexte et du produit ou service ;
- Savoir négocier sur les autres postes que le prix ;
- Evaluer ses compétences de négociateur achat ;
- Se focaliser sur les forces et les faiblesses de son interlocuteur ;
- Progresser dans l'art de négocier : identifier les trucs et astuces pour mieux négocier ;
- Méthodes et outils de résolution de problèmes.

Méthodes pédagogiques pour le stage Négociation achat et outils de l'acheteur :

- Apports théoriques et pratiques ;
- Échanges d'expériences ;
- Mise en situation et tests ;
- Support de cours formation négociation achat.

Responsable pédagogique : Thierry BIDAUX 06.84.98.17.22

Suivi :

- Chaque participant signera par demi-journée une feuille d'émargement, également signé par le formateur.