



CONSULTEZ VOS FOURNISSEURS ET NÉGOCIEZ VOS ACHATS

FORMATION COLLECTIVE	FORMATION INDIVIDUELLE / BINÔME
DURÉE 3 JOURS (21 heures)	
TARIF* 1340 €	Pas de formation individuelle
DATE 2021 8, 9 avril 4, 5 novembre	

*non assujetti à la TVA

► Profil des participants

- Directeur ou Responsable Achat
- Acheteur

► Prérequis

- Pas de Pré-requis

► Objectifs

- Savoir négocier avec un fournisseur
- Rechercher et consulter des nouveaux fournisseurs
- Améliorer sa communication tout au long de la négociation
- Savoir piloter une négociation

► Méthode pédagogique

- Alternance d'apports théoriques et d'exercices pratiques
- Préparation d'une négociation sur des cas concrets
- Jeux de rôle filmés et analysés sur des cas concrets de négociation
- Document pédagogique
- Mise à disposition d'outils de préparation de négociation

► PROGRAMME

1. Le périmètre des fournisseurs

- Le choix des fournisseurs
- Définir une politique "fournisseur" pour l'entreprise
- Exploiter les forces et faiblesses de ses fournisseurs

2. Le sourcing et la recherche des fournisseurs ciblés

- Rechercher et obtenir un périmètre "consultable"
- Consulter sur un mode "offensif"
- Adopter une logique "Marketing Achat"

3. La méthodologie et les outils à utiliser

- Le questionnaire de pré évaluation : utilisation et fonctionnement
- La base de données et le choix des fournisseurs

4. Les fondamentaux de la négociation

- La définition et l'historique
- Définir les enjeux de la négociation
- Définir sa position en termes de forces et faiblesses

5. Construire sa négociation

- Comprendre les mécanismes de la négociation
- Définir les objectifs
- Préparer un argumentaire
- Organiser sa négociation : les phases-clés de la négociation
- Savoir mener une négociation "difficile"

6. L'information et la communication

- La communication au cœur de la négociation
- Le positionnement interpersonnel des participants
- La gestion du stress en cours de négociation
- Les jeux des alliances et valeurs
- La concrétisation et la formalisation