

Objectifs

Optimiser ses outils et ses compétences afin de mieux négocier ses achats, mettre en place un suivi des fournisseurs

Participants

Personnel de service achats

Prérequis

Aucun

Pédagogie

La pédagogie est basée sur le principe de la dynamique de groupe avec alternance d'apports théoriques, de phases de réflexion collectives et individuelles, d'exercices, d'études de cas et de mises en situations observées. Formation / Action participative et interactive : les participants sont acteurs de leur formation notamment lors des mises en situation car ils s'appuient sur leurs connaissances, les expériences et mettront en oeuvre les nouveaux outils présentés au cours de la session.

Profil de l'intervenant

Consultant-formateur expert sur cette thématique. Suivi des compétences techniques et pédagogiques assurée par nos services.

Moyens techniques

Encadrement complet des stagiaires durant la formation. Espace d'accueil, configuration technique des salles et matériel pédagogique dédié pour les formations en centre. Remise d'une documentation pédagogique papier ou numérique à échéance de la formation.

Méthodes d'évaluation des acquis

Exercices individuels et collectifs durant la formation. Evaluation des acquis et attestation de fin de stage adressés avec la facture.

Programme

Optimiser vos négociations d'achats

2 jours - 14 heures

Objectifs

Optimiser ses outils et ses compétences afin de mieux négocier ses achats, mettre en place un suivi des fournisseurs

Participants

Personnel de service achats

Prérequis

Aucun

Profil de l'intervenant

Consultant-formateur expert sur cette thématique. Suivi des compétences techniques et pédagogiques assurée par nos services.

Moyens techniques

Encadrement complet des stagiaires durant la formation. Espace d'accueil, configuration technique des salles et matériel pédagogique dédié pour les formations en centre. Remise d'une documentation pédagogique papier ou numérique à échéance de la formation.

Méthodes d'évaluation des acquis

Exercices individuels et collectifs durant la formation. Evaluation des acquis et attestation de fin de stage adressés avec la facture.

Programme

LE CONTEXTE DE LA NEGOCIATION

Forces et faiblesses des fournisseurs

Le produit, le marché, le prix

Les clauses usuelles à négocier

LES DIFFERENTS TYPES DE NEGOCIATION, LES INTERETS EN JEU

Les facteurs clés de la négociation

Les différents comportements des vendeurs

Les questions complémentaires à poser au vendeur

COMMENT PREPARER LA NEGOCIATION ?

Construire son argumentaire

Comment faire preuve de conviction ?

Travailler l'écoute active

Arguments de l'acheteur

Comment traiter les objections du vendeur, vos parades

Le montage du dossier de négociation

Connaître votre propre style en tant que négociateur

1172