

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.

Pour un cursus achat complet, découvrez notre [formation certifiante acheteur public](#).

Ces formations pourraient également vous intéresser :

- [Formation négociation international CPF.](#)
- [Formation négociation commerciale perfectionnement Marseille : postures et comportements.](#)
- [Formations analyse et gestion du risque fournisseur.](#)



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

Fixer ses objectifs

Exercice de mise en application

Identifier les curseurs du pouvoir

Comprendre ses leviers de négociation

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

Durée

2 jour(s) / 14 heure(s)

Effectif

De 3 à 8 stagiaires

Tarif

1130 € NET

Pour qui ?

Cette formation s'adresse aux acheteurs en entreprise.

Prérequis

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

Code RNCP / RS

NA

Référence

ACLO-0000-OVNF-01

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.