

# 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 :

- Connaître 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

Préparer les étapes suivantes

### 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.