

Acheteur : appréhender les outils et méthodes pour bien négocier

Cette formation vise à développer les compétences des acheteurs en matière de négociation. Elle permet aux participants de maîtriser les outils et méthodes nécessaires pour conduire des négociations efficaces, tout en préservant les marges de leur entreprise. Les stagiaires apprendront à analyser leur marché, à évaluer leurs fournisseurs et à structurer leurs négociations pour obtenir des accords pérennes.

Durée: 7.00 heure(s) | 1.00 jour(s)

Version : 1 | Délais d'accès : 1 semaine(s) | Modalité d'accès :

Prix : 700

A QUI S'ADRESSE CETTE FORMATION ?

Profil du stagiaire

Acheteurs, responsables des achats, chargés d'approvisionnement et toute personne amenée à conduire des négociations fournisseurs dans le cadre de la fonction achat de son entreprise.

Prérequis

Exercer ou avoir exercé une fonction d'acheteur ou de responsable des approvisionnements. Aucun prérequis technique spécifique.

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Savoir conduire des négociations d'achat en fonction de son entreprise et du marché
- Développer son potentiel personnel de négociateur en intégrant les enjeux des achats
- S'adapter à son interlocuteur et construire une relation équilibrée
- Préserver ses marges en assurant une négociation profitable

CONTENU (PROGRESSION PEDAGOGIQUE)

Module 1 : Les fondamentaux de la fonction achat et son impact sur la rentabilité.

Chapitre 1 – Impact des achats sur la rentabilité de l'entreprise, L'acheteur comme plaque tournante de l'information interne et externe.

Chapitre 2 – Leviers internes, externes, liés à l'innovation et aux coûts

Chapitre 3 – Compétitivité économique, stratégique et qualitative, Calcul des gains issus de la négociation.

Module 2 : Connaître ses marchés et ses fournisseurs.

Chapitre 1 – Méthode PESTEL appliquée aux achats, Benchmarking et analyse des tendances du marché.

Chapitre 2 – Critères de segmentation, grilles de notation et tableaux de bord, la matrice Kraljic
Chapitre 3 – Décomposition des coûts directs et indirects, marge bénéficiaire, Prix plancher, prix global et valeur perçue par le client,
Exercice : analyse comparative de propositions fournisseurs.
Chapitre 4 – Critères de choix d'un partenariat

Module 3 : Préparer et structurer une négociation.

Chapitre 1 – Les 5 phases clés d'une négociation structurée
Chapitre 2 – Stratégie concurrentielle frontale, de différenciation, de service, de partenariat, Spécificités culturelles de la négociation (approches internationales).

Module 4 : Communication et psychologie de la négociation.

Chapitre 1 – Assertivité et résistance à la pression
Chapitre 2 – Analyse Transactionnelle (AT)
Chapitre 3 – Programmation Neuro-Linguistique (PNL)
Chapitre 4 – Matrice de Ned Herrmann

Module 5 : Conduire et maîtriser l'entretien de négociation.

Chapitre 1 – Décoder la typologie du commercial : le modèle DISC
Chapitre 2 – Rester maître de l'entretien : Les 4 étapes de l'écoute active
Chapitre 3 – Structure d'une objection impactante : constater, expliquer, proposer, Techniques de communication convaincante et gestion des rapports de force.

Module 6 : Obtenir des résultats et finaliser un accord pérenne.

Chapitre 1 – Techniques de négociation des prix : volumes, concurrence, silence stratégique, etc..
Chapitre 2 – Gérer les déséquilibres de pouvoir
Chapitre 3 – Les trois piliers d'un accord pérenne

ORGANISATION

Formateur & Équipe Pédagogique

Fabrice RICHOUX, expert en achats et négociation avec 25 ans d'expérience dans la fonction achat. Formateur certifié spécialisé dans les outils et méthodes de négociation.

Moyens pédagogiques et techniques

Alternance d'apports théoriques et d'exercices pratiques, Études de cas, mises en situation et jeux de rôles,
Analyse de situations réelles de négociation, Support de formation numérique remis aux participants.

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

Le contrôle de connaissances est effectué selon les modalités suivantes : Quiz de positionnement en début de formation, Évaluation formative à l'issue de chaque module, Quiz de validation finale des acquis en fin de journée, Questionnaire de satisfaction à chaud remis en fin de formation.

Qualité

Indicateurs de Résultats

Taux de satisfaction : Prochainement

Nombre de stagiaires : Maximum 8

Accessibilité

Toutes les formations dispensées par Dematis sont accessibles aux personnes en situation de handicap. Lors de l'inscription, nous étudions avec le candidat en situation de handicap et à travers un questionnaire les actions que nous pouvons mettre en place pour favoriser son apprentissage.