



NÉGOCIER LES ACHATS

Durée 2 jours

DESCRIPTION DU PROGRAMME DE FORMATION

Contenu : Construire et mener une négociation d'achats réussie

Objectifs :

- Aborder une négociation forte d'une connaissance approfondie des fournisseurs, et des différentes opportunités qu'ils peuvent représenter
- Systématiser l'appréciation des fournisseurs et de la relation d'achat
- Tendre la relation d'achat vers des objectifs que le management donne à la fonction Achats
- Scénariser et garder le contrôle de la négociation

Préparer un round de négociations

- État du marché
- Benchmark fournisseur
- Critères à coter

Préparer un RV fournisseur

- Renseignements, structure
- Structure de coût, marge de manœuvre
- Stratégie de marché du fournisseur et sensibilité à la mise en concurrence
- Identification des enjeux et opportunités réciproques

Mener une négociation

- Les objectifs de la négociation
- Le script et les scénarios possibles
- Les fondamentaux de la négociation d'achats

Entraînement pratique

- Ateliers de mise en situation ; débriefing ; évaluation et prise de conscience des forces et faiblesses individuelles.

Évaluer et rendre compte d'une négociation

- Évaluation des résultats de la négociation d'achats
- Évaluation de la performance du négociateur d'achats
- Comparabilité des résultats