

**Durée :**

**4 jours (28 h.)**

**Les participants et leur pré-requis :**

Acheteurs et approvisionneurs de pièces, de services et/ou de transport.

**Notre intervenant :**

Responsable des Achats et Responsable Qualité jusqu'en 2005. Consultante Achat et Formatrice en Supply Chain. Responsable Assurance Logistique Fournisseur.

**L'organisation :**

**Lieu :** A déterminer Occitanie

**Dates :** à déterminer

**Horaires :** 08h30 17h00

**Coût par participant :**

**1320 € HT**  
**(1584 € TTC)**

**Renseignements et inscriptions :**

**Sabine ACCO**

**LES OBJECTIFS :**

- Connaître les principaux leviers à utiliser face aux fournisseurs pour une meilleure efficacité dans l'acte d'achat de produits, de services et de transport.
- Savoir utiliser sa préparation pour conduire une négociation réussie, en maîtrisant les aspects comportementaux et relationnels.

**NOTRE CHOIX PEDAGOGIQUE ET LES MODALITES D'EVALUATION:**

Pédagogie participative avec alternance d'apports théoriques et d'exercices pratiques.  
Remise d'un support de cours aux participants.

Evaluation qualitative et quantitative effectuée par les participants en fin de formation

**LE CONTENU DE LA FORMATION :**

**LES FONDAMENTAUX DU MÉTIER D'ACHETEUR (2 JOURS)**

**Rappel du rôle de l'acheteur et des principaux leviers à utiliser face aux fournisseurs pour une meilleure efficacité dans l'acte d'achat.**

■ **Le rôle stratégique de l'acheteur**

- L'importance stratégique des achats dans l'entreprise.
- Les différents types de métiers d'acheteur.
- La responsabilité et les missions des achats.

■ **Classification des produits et analyse ABC**

- La notion de familles d'achats.
- Grouper les produits dans des familles de négociations homogènes.
- Classer les familles de produits en fonction de leur poids Financier.
- L'intérêt et les limites de l'analyse ABC.
- En déduire les premières options stratégiques d'achats.

■ **Les mécanismes de formation des prix**

- Connaissance et évaluation des prix marchés.
- Comprendre leurs mécanismes de formation.
- Savoir apprécier les coûts associés à l'achat.

- L'influence des cycles de vie des produits sur leur prix d'achat.
- L'influence des coûts de transport des produits sur leur prix d'achat.

### ■ **Connaitre et anticiper les tendances des marchés**

- Les sources d'informations utiles.
- Récolter, gérer et utiliser l'information.
- Les différents types de veille, l'intelligence économique.
- Anticiper les basculements de marchés.

## **LA NÉGOCIATION D'ACHAT (2 JOURS)**

**Étude du dossier de négociation, connaissance du besoin, du fournisseur et de l'environnement marché. Préparation de la stratégie de négociation et de la rencontre.**

### ■ **L'environnement de la négociation**

- La définition de la négociation - Pourquoi négocier ?
- Les spécificités des négociations multiculturelles.

### ■ **S'informer pour réduire les risques**

- Analyser le contexte : définir les besoins de l'entreprise, ses marchés, ses fournisseurs, les produits/services, les sources d'information et les prix.
- Les acteurs de la négociation : personnalités, styles et profil de négociateur et variables à prendre en compte.

### ■ **Savoir préparer une négociation**

- Déterminer les enjeux.
- Définir ses leviers et les limites de la négociation.
- Connaître les différents types de négociation, leurs étapes, les tactiques possibles et les scénarii.
- Identifier ses forces, ses faiblesses et celles du fournisseur.
- Définir la stratégie de négociation la plus adéquate.
- Se fixer des objectifs précis et mesurables.
- Bâtir l'argumentaire et le plan de négociation.
- Préparer les questions à poser au vendeur.
- Connaître les facteurs d'influence dans une négociation
- Organiser l'environnement et les conditions matérielles.

### ■ **Savoir conduire une négociation**

- Accueillir son interlocuteur et instaurer un climat favorable à la négociation.
- Débuter et piloter la négociation.
- Les étapes de l'entretien et la gestion du temps.
- Convaincre son interlocuteur en utilisant les techniques et les outils de communication appropriés :
- Savoir désamorcer les situations tendues, dénouer les points de blocage et reprendre la main.
- Savoir conclure et obtenir des engagements.

### ■ **Les cas particuliers :**

- Négocier à plusieurs.
- Négocier avec un fournisseur référencé.
- Négocier avec un nouveau fournisseur.

- Déjouer les stratagèmes, connaître les principaux pièges et les erreurs les plus fréquentes à éviter.