

PRATIQUE DE LA NÉGOCIATION POUR ACHETEUR

MSC11



STATUTS

Dirigeant, Employé, Cadre et agent de maîtrise, Demandeur d'emploi, Tout public

PRÉREQUIS

La formation ne nécessite aucun pré-requis

DURÉE

2 jours, soit 14 heures

PUBLIC

Tout public

TARIF

840 €

CERTIFICATIONS

Une attestation de stage est systématiquement remise à l'issue de la formation conformément aux dispositions réglementaires.

PROCHAINE(S) SESSION(S) :

2024

Besançon	1 ^{re} Session : 03/10 et 17/10
----------	--

CE QUE VOUS ALLEZ APPRENDRE

Maîtriser toutes les étapes d'une négociation en fonction du contexte et des enjeux.
Comprendre les objectifs et attentes du fournisseur pour gagner en efficacité.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Développer sa capacité à mieux négocier
Utiliser les « outils » à disposition
Tenir les objectifs fixés sur les négociations majeures
Augmenter sa contribution aux résultats de l'entreprise

PROGRAMME

Prospection et relance

Prospecter fournisseurs/sous-traitant

Relancer par rapport aux délais (argumenter /s'imposer)

Méthodologie de la négociation avec les fournisseurs

Comment fixer un objectif avant chaque négociation

L'art de la négociation

Le comportement de l'acheteur

L'organisation, l'accueil, les différents thèmes à négocier

Le déroulement de la négociation

L'expression, le discours, l'adaptation

Les points clés, la bonne communication, l'écoute

Les outils et les différents leviers à disposition

Les parts de marché, l'analyse de la valeur

La construction d'un argumentaire

Les alternatives et l'accord final

Débriefing, analyse des résultats, succès, échecs et commentaires

Gérer et contrôler les achats

Réception achats (déroulé)

Gérer les stock et approvisionnement

Gérer les flux

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Mise en situation collective, en sous-groupe

Echanges d'expériences

Apports théoriques

Présentation dynamique et ludique

MODALITÉS D'ÉVALUATION

QCM ou étude de cas/mise en situation

Rejoignez-nous et suivez-nous sur :



BESANÇON

46, avenue Villarceau

25000 Besançon

Tél. : 03 81 25 26 06

BELFORT

1, rue du Docteur Fréry

90000 Belfort

Tél. : 03 84 54 54 84

VESOUL

1, rue Victor Dollé

70000 Vesoul

Tél. : 03 84 96 71 08

LONS-LE-SAUNIER

87, Place de la Comédie

39000 Lons-le-Saunier

Tél. : 03 84 86 42 07

Pour toute demande d'informations : contact@sifco.eu