Formation négociation d'achats

★★★★★

ACH-35 **2 Jours (14 Heures)**

Description

La capacité de négociation des achats est essentielle pour garantir la prospérité économique d'une entreprise. Elle implique la capacité à négocier efficacement et à bénéficier d'une offre de prix avantageuse. De plus, la négociation permet de s'assurer que l'entreprise achète des produits ou services adaptés à ses besoins économiques et qualitatifs.

La formation en négociation d'achats et en outils d'achat permet aux professionnels de renforcer leur capacité à négocier efficacement pour obtenir de meilleurs résultats. Les stagiaires apprendront des techniques de préparation et de conduite de négociations, ainsi que des techniques de communication éprouvées pour structurer leur discours commercial.

À qui s'adresse cette formation ?

Pour qui

Responsables achats, Acheteurs et Aides-acheteurs et Approvisionneurs.

Prérequis

Il est nécessaire d'exercer une activité commerciale pour suivre la **formation négociation achat et outils de l'acheteur.**

Les objectifs de la formation

- Expliciter les difficultés rencontrées dans la réalisation des achats.
- Acquérir une méthode d'approche des négociations difficiles.
- Expliciter les compétences de négociateur d'un acteur d'achats.
- S'approprier et mettre en oeuvre des méthodes d'achat professionnelles.

Programme de la formation

Avant l'achat : La notion de politique d'achats dans une entreprise, comprendre la structure des achats

- Identifier les difficultés rencontrées pour les achats de l'entreprise
- Assimiler le principe de découpage en familles d'achats
- Présentation d'une méthode d'analyse stratégique du portefeuille d'achats
- La définition d'une politique d'achats dans une entreprise

Maitrise des outils complexes dans le cadre de la notion d'achat

- La décomposition des prix d'achats, un pas vers une stratégie structurée
- Utiliser les technologies pour faciliter les achats nationaux et internationaux
- Conduire une visite d'évaluation chez un fournisseur

Savoir négocier dans le cadre d'une situation complexe : la négociation achat

- Identifier les différentess stratégies de négociation achat avec un fournisseur
- Identifier un objectif d'achat maximum
- Capitaliser sur le volume et la fréquence
- Déterminer ses solutions de repli
- Retour sur les compétences du négociateur
- Evaluer une stratégie de négociation en fonction du contexte et du produit ou service
- Savoir négocier sur les autres postes que le prix
- Evaluer ses compétences de négociateur achat
- Se focaliser sur les forces et les faiblesses de son interlocuteur
- Progresser dans l'art de négocier : identifier les trucs et astuces pour mieux négocier

Conduire son entretien de négocier : les étapes d'une négociation

- De la préparation à la visite, préparer son entretien en se fixant des objectifs
- Retour sur les fondamentaux du questionnement, de l'écoute et la reformulation
- Donner du sens et du rythme à son entretien, travailler sa négociation
- Savoir répondre aux objections avec méthode et mettre en place ses techniques de bon négociateur
- Méthodes et outils de résolution de problèmes
- Engager son fournisseur vers un accord commun, travailler son closing et formaliser l'accord