APTILIS
EXPERTISE ACHATS

NEGOCIATION ACHATS

OBJECTIF GENERAL

Cette formation s'adresse aux acheteurs désireux de piloter et d'animer les réunions de négociation, de définir des objectifs, d'élaborer des stratégies de négociation en cohérence et, d'être un professionnel reconnu pour sa maîtrise des techniques de négociation face aux fournisseurs.

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Analyser les rapports de force
- Préparer sa négociation et atteindre ses objectifs
- Adopter les postures et meilleures pratiques de négociation achats
- Être à l'aise en négociation

ÉVALUATION

La formation s'accompagne d'une fiche d'évaluation qui intègre les aspects organisationnels, méthodologiques et pédagogiques de la formation.

La formation est également sanctionnée par une attestation individuelle de formation.

DURÉE ET MODALITÉS D'ORGANISATION

- Durée de la formation : 2 jours
- Lieu : présentiel ou distanciel
- Prix : 1.050€ HT / 900€ HT

(Tarifs dégressifs en fonction du nombre de participants)

CONTENU

La négociation des achats est indispensable au métier d'acheteur. C'est un processus crucial pour les entreprises qui souhaitent obtenir les meilleurs prix, prestations et optimisation des conditions d'exécution

- Evaluer les enjeux et le contexte général
  - La politique achats de l'établissement
  - L'innovation
  - Les achats durables
- Préparer la négociation
  - Définir les objectifs de la négociation
  - Analyser les rapports de force en présence : facteurs de risque et opportunités
  - Connaître son profil de négociateur
  - Identifier les objectifs et priorités en termes de performance achats
  - Evaluer les facteurs risques et pistes de progrès
- Analyser les offres
  - Le prix, approche en coût global
  - La qualité
  - Les services associés
  - Les clauses techniques et financières du contrat
  - La stratégie de négociation
- Maîtriser les techniques de négociation
  - L'écoute, la reformulation, …
  - La programmation neurolinguistique
  - L'argumentaire
- Conclure la négociation
  - Les conditions de réussite
  - Le compte rendu de négociation
  - Ce que l'on a pu obtenir
  - Ce que l'on n'a pas pu obtenir

Exercices pratiques, jeux de rôles, mises en situation
Réflexions sur les stratégies de négociation à mettre en place