

Formation FLASH Négociation Achats

Pour cette formation, nous n'avons pas recueilli les retours des participants sur l'année 2024



PUBLIC

12 personnes maximum par session .

Acheteur ou Responsable Achats, toute personne contribuant à la performance achats

Prérequis : aucun



OBJECTIF

A l'issue de la formation, les stagiaires seront capables de :

- Préparer une négociation (identifier les points à négocier, l'enjeu et le rapport de force, le clausier de négociation) en toute autonomie
- S'adapter à son interlocuteur et adopter la bonne stratégie de négociation (technique de résistance, questionnement, technique d'influence) pour conduire sa négociation
- Mener une négociation Achats seul ou d'accompagner son équipe dans la préparation et la conduite de négociation



DURÉE ET LIEU

Formation en intra-entreprise d'une journée (7 heures) en présentiel dans les locaux du client.

MODALITÉS D'INSCRIPTION ET DÉLAI D'ACCÈS

Nous convenons ensemble de la période de formation. L'inscription du ou des stagiaires est validée par le retour du devis ou de la convention signée.

Possibilité de personnaliser le contenu et les conditions de cette formation afin de favoriser la participation des personnes en situation de handicap. N'hésitez pas à nous contacter pour discuter de vos besoins spécifiques.



TARIFS

Sur devis



PROGRAMME - 1 JOUR (7H)

Jour 1 matin :

- Alignement et réflexion collective : c'est quoi une bonne négociation ?
- La préparation rationnelle de la négociation :
 - Comment demander ? Première mise en situation
 - Combien demander ? Outil PA/MIRE/PR
 - Que négocier ? Le clausier de négociation et l'identification des contreparties
 - Comment évaluer le contexte de la négociation ? Rapport de forces, enjeux et optique de négociation

Jour 1 après-midi :

- La conduite de la négociation
- Comment évaluer le contexte de la situation selon l'enjeu et le pouvoir ?
- Les styles de négociateurs : Mise en pratique



MOYENS PÉDAGOGIQUES/TECHNIQUES ET INTERVENANT

- Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation
- Supports de formation
- Exposés théoriques et études de cas concrets
- Quiz
- Mise à disposition des documents supports, après une formation

Cette formation est animée par une formatrice ayant les compétences nécessaires et une expérience solide dans le domaine des achats. Ancienne responsable Achats dans l'Industrie Automobile et Pharmaceutique, diplômée du MAI de Bordeaux (Kedge), elle est formatrice et consultante achats depuis 2021.

SUIVI DE L'EXECUTION ET DE L'EVALUATION DES RESULTATS DE LA FORMATION

Feuilles d'émargement, questions orales ou écrites, QCM (outil plickers), mises en situation, formulaires d'évaluation de la formation