

La posture de l'acheteur Business Partner

Taux de satisfaction : 78% sont satisfaits ou très satisfaits de la formation sur 9 personnes

*Ce score est basé sur une enquête de satisfaction réalisée auprès des participants à la fin de la formation.



PUBLIC

15 personnes max par session
Responsable Achats, Acheteurs
Prérequis : Aucun



OBJECTIF

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

- Comprendre le rôle de l'acheteur dans la chaîne de valeur
- Challenger en interne et en externe en soignant sa communication
- Influencer et convaincre les parties prenantes à l'achat : technique d'influence positive et assertivité
- Se positionner en tant que Chef de Projet et créer les conditions favorables à la prise de décision



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



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, jeux de rôle

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.



PROGRAMME 2 JOUR (14H)

Jour 1 matin

Alignement

- En quoi la fonction Achats est créatrice de valeur ? Quelles sont les conditions de réussite de la fonction Achats ?
- Alignement autour de la posture de l'acheteur Business Partner/ Alignement autour du rôle de l'acheteur Chef de Projet à chaque étape du processus achats pendant la durée du projet

La communication, clé de voûte de la posture de l'acheteur Business Partner

- Les principes d'une communication réussie : mettre sous contrôle sa communication orale et écrite
- Les outils de l'assertivité et de la communication non violente
- Atelier de mise en pratique (transformer des phrases en mode assertif + mini cas assertivité face au formateur)

Jour 1 après-midi :

Embarquer son client interne et piloter la relation fournisseur

- Initier et pérenniser la coopération (axe clients internes)
- Questionner, Convaincre, Négocier, Résister, Gérer les désaccords : les 5 phases du cycle de vie de la relation (axe fournisseurs)

Jour 2 matin :

Embarquer son client interne et piloter la relation fournisseur

- Atelier de mise en pratique
- Jeu d'expérimentation pour vivre une situation de coopération
Jeu de rôle autour de l'expression d'un désaccord
Echange et debrief autour de l'engagement, la responsabilité et la transgression

Jour 2 après-midi :

Se positionner dans le process de décision

- Décrire les étapes pour arriver à la prise de décision, les étapes de positionnement dans le process achat en tant que chef de projet
- Les outils d'aide à la prise de décision : la matrice de choix et l'utilisation de modèles de présentation pour faire adhérer les parties prenantes
- Le pouvoir de la recommandation : évaluer les risques et opportunités, analyser les forces en présence et émettre une recommandation
- Etre convaincant pour transformer la recommandation en validation !
- Partage d'expériences et outils (matrice de choix, modèle de présentation de recommandation)
- Atelier de mise en pratique (Convaincre le directeur donneur d'ordre que votre recommandation est la bonne !)

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