

PROGRAMME DE FORMATION
MSC11 - PRATIQUE DE LA NEGOCIATION
POUR ACHETEUR

Modalités de mise en œuvre : stage en présentiel

Public visé par la formation et pré-requis nécessaires pour suivre l'action :

Public : Toute personne en charge de négocier des achats

Pré-requis : La formation ne nécessite aucun pré-requis

Modalité d'accès à la formation :

Bulletin d'inscription

Objectifs opérationnels à atteindre en termes de compétences :

A l'issue de la formation le stagiaire sera capable de :

- 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

Contenu et programme de la formation :

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

Encadrement de la formation :

La formation est encadrée par Nicolas BOURGUIGNON qui assure la coordination de l'équipe pédagogique et administrative. Il est garant du respect du programme prévisionnel défini.

Qualité du ou des formateurs :

L'intervenant(e) a été sélectionné(e) dans le cadre d'un processus qualité spécifique (CV en annexe)

Il/elle possède une expérience d'au moins 5 ans dans le domaine concerné, il/elle a suivi une formation en lien avec la thématique qu'il/elle enseigne et il/elle est reconnu(e) pour son expertise pédagogique.

Moyens et méthodes pédagogiques :

Mise en situation collective, en sous-groupe

Echanges d'expériences

Apports théoriques

Présentation dynamique et ludique

Suivi, évaluation de la formation :

QCM ou étude de cas/mise en situation

Validation et sanction de la formation :

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

Durée de la formation et modalités d'organisation :

Durée : 2 jours, soit 14 heures

Horaires prévisionnels : 9h00-12h30 / 13h30- 17h00

Lieu et moyens techniques : La formation se déroule dans les locaux de SIFCO. Les salles sont spacieuses et équipées de matériels adaptés à la formation.

Nombre de stagiaires : entre 4 et 12 stagiaires