

# Formation : Optimiser ses négociations fournisseurs

Achats -

## La formation en résumé

Réussir ses négociations avec ses fournisseurs nécessitent de maîtriser des techniques et des outils spécifiques et de bien préparer sa stratégie et les leviers possibles. Entre techniques et savoir-être, cette formation vous permettra d'améliorer vos négociations fournisseurs.

### Objectifs :

- Préparer sa négociation au mieux en fixant ses objectifs
- Acquérir des outils et méthodes de négociation efficaces face à des fournisseurs
- Faire face à différentes situations de négociation
- Conclure et contractualiser

### Participants :

- Acheteurs
- Personnes ayant déjà pratiqué des négociations avec des fournisseurs

### Prérequis :

- Avoir mené des négociations fournisseurs en entreprise

**1 365 €**

(non assujetti à la TVA)

Formation pouvant être éligible au CPF sous conditions  
(nous consulter)



**2 jours**



(14 heures)



Mises en situation

## Dates et villes

Lyon - 04 72 53 88 00

- 08/04, 09/04
- 27/06, 28/06

Saint-Etienne - 04 77 49 24 66

Sessions à venir - Nous contacter

Roanne - 04 77 44 54 69

- 17/06, 18/06

## Le contenu

### Préparer sa négociation

- Situer la négociation dans le processus achats
- Comprendre l'importance de la préparation
- Définir l'environnement et les enjeux liés à sa négociation
- Fixer ses objectifs
- Identifier les curseurs du pouvoir
- Comprendre ses marges de manœuvre et ses leviers de négociation
- Définir ses solutions de repli
- Préparer son argumentaire
- Exercices de mise en application

### Les outils de l'acheteur pour une négociation réussie

- Les étapes de la négociation
- Négocier en équipe
- Définir sa stratégie de négociation : scénarios et objectifs
- Remplir sa grille d'entretien
- Les règles à suivre pour que chaque étape soit une avancée
- Répondre aux objections du fournisseur ( délai de livraison, coût, qualité...)
- Savoir conclure une négociation
- Préparer les étapes suivantes
- Mises en application

### Faire face à tous types de négociations

- Les bases de la communication pour négocier sous pression
- Gérer les conflits
- Etudes de cas

### Conclure et contractualiser avec le fournisseur retenu

- Connaître les différents types de contrat et les clauses principales
- Identification des éléments à préciser dans le contrat pour sécuriser la fourniture du bien ou service
- Pouvoir collaborer à l'élaboration des contrats ou pouvoir vérifier que les clauses indispensables y sont bien intégrées.
- Mise en application pouvant être sur des contrats apportés par les participants

# Moyens pédagogiques et d'encadrement

## **Moyens pédagogiques :**

Formation interentreprises avec alternance d'apports théoriques et pratiques.

Pédagogie active : Echanges, analyses de pratiques, mises en situation, cas réels d'entreprises

Support de formation remis aux participants.

Groupe de 3 à 12 participants maximum.

Formation animée par un de formateur expert de son domaine sélectionné selon un processus qualité certifié. Les formateurs sont accompagnés par notre pôle pédagogique intégré [« Agir et Apprendre »](#). Parcours du formateur disponible sur simple demande.

## **Suivi et évaluation de la formation :**

Les acquis sont évalués en cours et en fin de formation notamment au travers de QCM, mises en situations, mise en pratiques, présentations... Qui feront l'objet d'une analyse/correction et d'un retour du formateur.

Une évaluation de satisfaction est complétée par les participants et un tour de table collectif est réalisé avec le formateur en fin de formation.

*Retrouvez les modalités de la certification pouvant être associée à cette formation [en cliquant ici](#).*

