

La formation en résumé

Pour réussir ses négociations avec ses fournisseurs, il est primordial de mettre en oeuvre des techniques et des outils spécifiques et de bien se préparer de façon documentaire mais aussi mentale afin de prendre confiance en soi pour faire face à toute éventualité. Il faut connaître les techniques et outils spécifiques, savoir les appliquer afin de mieux comprendre les objectifs de son interlocuteur et d'identifier les leviers possibles. Il est également nécessaire d'adopter les bonnes postures et de maîtriser sa communication face aux différents types de négociation.

Entre techniques et savoir-être, cette formation vous permettra de réussir vos négociations fournisseurs.

Objectifs :

A l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Préparer et organiser ses négociations face à des fournisseurs / vendeurs
- Utiliser des techniques de négociation achats efficaces
- Conclure un accord et contractualiser
- Évaluer ses négociations et suivre les performances des fournisseurs

Participants :

- Acheteurs débutants, occasionnels ou confirmés souhaitant confronter et améliorer ses pratiques de négociations avec les fournisseurs

Prérequis :

- Cette formation ne nécessite pas de prérequis

1 435 €

(non assujetti à la TVA)



2 jours



(14 heures)



Cas pratiques



Mises en situation

Dates et villes

À distance -

- 13/10, 15/10

Lyon - 04 72 53 88 00

- 23/04, 24/04
- 25/06, 26/06
- 10/12, 11/12

Saint-Etienne - 04 77 49 24 66

Sessions à venir - Nous contacter

Roanne - 04 77 44 54 69

Sessions à venir - Nous contacter

Le contenu

Préparer sa négociation et élaborer sa stratégie

- Situer la négociation dans le processus achat et comprendre l'importance de la préparation
- Définir l'environnement et les enjeux liés à sa négociation : analyser la situation et les enjeux avec le fournisseur
- Définir sa stratégie de négociation
 - Préparer un dossier intégrant toutes les informations recherchées
 - Fixer ses objectifs
 - Elaborer différents scénarios possibles
 - Identifier ses solutions de repli, les concessions et les contre-parties possibles lors de l'entretien
- Préparer son argumentaire et rechercher des marges de manœuvre et des leviers de négociation
- Anticiper les réponses du vendeur pour déjouer les pièges et rechercher des parades
- Exercices de mise en application : *préparer son dossier de négociation et son argumentaire à partir d'un contexte donné*

Mener la négociation en utilisant des techniques pour trouver une zone d'accord

- Connaître les différentes techniques de négociation et outils de l'acheteur
- Déceler les zones d'accords possibles
- Comprendre le déroulement de la négociation fournisseurs
 - Les étapes à respecter pour rester maître du déroulement de la négociation
 - Démarrer l'entretien en mettant le vendeur en confiance
 - Communiquer efficacement : questionnement, reformulation,...
 - Répondre aux objections du fournisseur (délai de livraison, coût, qualité...)
 - Savoir conclure l'entretien
 - Préparer les prochaines étapes
- Savoir se positionner et adopter la bonne posture face au vendeur : négocier sous pression, gérer les conflits
- *Jeux de rôle de négociation achat à partir de cas réel ou de cas issus des situations rencontrées par les participants, auto analyse et débrief*

Contractualiser avec le fournisseur retenu

- Connaître les différents types de contrats et les clauses principales
- Analyser un document contractuel pour identifier les éléments à préciser et les clauses à intégrer
- Négocier pour sécuriser l'achat et être capable de collaborer à l'élaboration des contrats en vérifiant que les clauses indispensables y sont bien intégrées afin de garantir l'engagement du fournisseur.
- Jeux de rôle négociation pour contractualiser le document analysé précédemment

Suivre et analyser la performance fournisseur

- Définir de KPI 's pertinents pour suivre l'efficacité de ses négociations achats et des performances des fournisseurs
- Evaluer et noter les fournisseurs
- Travailler à l'amélioration continue des relations avec les fournisseurs

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 formateur expert de son domaine sélectionné selon un processus qualité certifié. Les formateurs adhèrent à notre charte pédagogique [« 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.

Matériel requis si distanciel :

Un ordinateur avec une connexion à Internet haut débit

Un microphone et une caméra pour faciliter les échanges en temps réel lors des classes virtuelles

Une adresse mail pour la réception des liens de connexion

