



MAJ : 09/03/2020

INTITULE DE LA FORMATION

Préparez et menez des négociations gagnantes avec vos fournisseurs et prestataires

PUBLIC

Responsables achats, acheteurs, chefs de groupe achats, et personnes habilitées à négocier pour l'entreprise vis à vis de fournisseurs et prestataires de services.

Notre référent handicap se tient à votre disposition pour organiser votre accueil et le déroulement de la formation.

PRE-REQUIS NECESSAIRES A LA FORMATION

Avoir déjà conduit des négociations fournisseurs

OBJECTIFS DE LA FORMATION

A l'issue de ce module, les participants à la formation auront acquis les outils et méthodes nécessaires pour conduire avec succès leurs négociations d'achats de produits ou de services pour l'entreprise :

- Ils sauront identifier l'approche la plus judicieuse pour aborder la négociation avec leurs fournisseurs et prestataires
 - Ils sauront comment préparer en amont les éléments clés nécessaires au bon déroulement de leur négociation
 - Ils pourront prendre conscience et développer une écoute active et une communication assertive pour favoriser la relation à l'interlocuteur et faciliter la situation de négociation.
- Ils disposeront d'une boîte à outil leur permettant de préparer et conduire efficacement leurs négociations avec leurs fournisseurs

CONTENU ET DEROULEMENT

JOURNEE 1 : identifier les postures bénéfiques à la conclusion d'une négociation

- Les différentes attitudes possibles en négociation – approche de de Kilmann : Quels sont les caractéristiques, les bénéfices/les risques de chaque type d'approche en tant qu'acheteur vis à vis d'un fournisseur/prestataire?
- Quelle approche et type de stratégie privilégier en fonction de l'enjeu et de la criticité de la catégorie d'achats pour l'entreprise ? - analyse avec la matrice de Kraljic
- Les apports de la Négociation Raisonnée (Fischer & Ury, Harvard) : les facteurs clés de succès pour construire une négociation gagnante pour les deux parties.

LIEU

ISEMA (AVIGNON)

DATE

18 juin 2020
19 juin 2020

DUREE

14 heures

CONTACT

Fleur MASSON

04 90 31 55 19

fleur@ariasud.com

INSCRIPTIONS

laure@ariasud.com

ORGANISME DE FORMATION



NUMERO DE DECLARATION D'ACTIVITE

93840215384



COUT PAR PARTICIPANT

900 € HT / adhérent

1300 € HT / non adhérent



PERFORMANCE INDUSTRIELLE



ACHATS & SUPPLY CHAIN MANAGEMENT



QUALITÉS DES PRODUITS



R&D MARKETING



ENVIRONNEMENT & DÉVELOPPEMENT DURABLE



COMMERCIALISATION & MARCHÉS



RESSOURCES HUMAINES



FONCTIONS SUPPORT



JOURNEE 2 : Préparer et conduire efficacement l'entretien de négociation

- en amont de la négociation : analyser les 6 leviers de pouvoir dans la relation acheteur/fournisseur
- clarifier et prioriser ses objectifs, identifier ses marges de manœuvre
- développer et améliorer son écoute active
- développer son assertivité : autodiagnostic d'assertivité - Identification des axes à travailler pour améliorer son assertivité lors d'une négociation avec ses fournisseurs

METHODES PEDAGOGIQUES

Présentiel Distanciel Blended

Méthode participative

Alternance d'apports théoriques, d'exercices et de mises en situation

Partage d'expériences

EVALUATION DES CONNAISSANCES

Exercices et cas pratiques et/ou questionnaires d'évaluation

INTERVENANT

Agathe LEBONHOMME – Consultante en achats et management

MOYENS POUR SUIVRE L'EXECUTION DE LA FORMATION

Feuilles d'émargement et attestation de formation



PERFORMANCE INDUSTRIELLE



ACHATS & SUPPLY CHAIN MANAGEMENT



QUALITÉS DES PRODUITS



R&D MARKETING



ENVIRONNEMENT & DÉVELOPPEMENT DURABLE



COMMERCIALISATION & MARCHÉS



RESSOURCES HUMAINES



FONCTIONS SUPPORT