



100 % de stagiaires satisfaits en 2020

Formation : Préparez et menez des négociations gagnantes avec vos fournisseurs et prestataires.

Objectifs de la formation :

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

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

Intervenant : Agathe LE BONHOMME – Consultante formatrice en achats et management.

Déroulé pédagogique :

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

De 09h à 12h30

- 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?

De 13h30 à 17h

- 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.

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.

Prérequis : avoir déjà conduit des négociations fournisseurs.

Coût par participant :
900 € HT / adhérent
1300 € HT / non adhérent

Lieu : ISEMA (Avignon 84)

Date : 17 et 18 mai 2021

Limite d'inscription :
10 jours avant la date de début de formation

Durée : 2 jours (14h)

Présentiel Distanciel
 Blended

Contact pédagogique :

Fleur MASSON
04 90 31 55 25
fleur@ariasud.com

Contact administratif :

Laure DUPIN
04 90 31 55 08





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

De 09h à 12h30

- 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

De 13h30 à 17h

- 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

Méthodes pédagogiques :

Méthodes participatives
 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. Les critères d'évaluation sont directement reliés aux objectifs cités au début du programme.

Moyens mis en place pour suivre l'évaluation de la formation :

Feuilles d'émergence et attestation de formation.

Cette formation se déroule dans un lieu accessible aux personnes à mobilité réduite. Notre référent handicap se tient par ailleurs à votre disposition pour organiser votre accueil et le déroulement de la formation : contactez Laure DUPIN, votre contact administratif.

Programme mis à jour le 19/01/21

Organisme de formation :



N° de déclaration d'activité :
 93840215384



N° de référencement Datadock : 0001083

En partenariat avec l'ISEMA



PERFORMANCE INDUSTRIELLE



ACHATS & SUPPLY CHAIN MANAGEMENT



QUALITÉS DES PRODUITS



R&D MARKETING



ENVIRONNEMENT & DÉVELOPPEMENT DURABLE



COMMERCIALISATION & MARCHÉS



RESSOURCES HUMAINES



FONCTIONS SUPPORT