ACHAT & SUPPLY CHAIN MANAGEMENT

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 :

- Mener avec succès les négociations d'achats de produits ou de services pour l'entreprise
- Préparer les éléments clés nécessaires au bon déroulement d'une négociation
- Connaître les différentes stratégies classiques de négociation
- Conduire et analyser les négociations d'achats grâce à des outils simples

Intervenant : Agathe LE BONHOMME, consultante formatrice en achats et management

Déroulé pédagogique :

JOURNEE 1 :

Identifier les postures bénéfiques à la conclusion d'une négociation

- Les différentes attitudes possibles en négociation – approche 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 2 parties

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 des objectifs, identifier ses marges de manoeuvre
- 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

Public : H/F, Dirigeant, Achats, acheteurs,

Prérequis : Avoir déjà conduit des négociations fournisseurs

Coût par participant :
1000 € HT / adhérent
1400 € HT / non adhérent
Cette formation peut être prise en charge par votre OPCO.

Lieu : Avignon (84)

Date : 19 et 20 octobre 2023

Délai d'accès : 10 jours avant le début de la formation

Durée : 2 jours (14h)

☒ Présentiel ☐ Distanciel
☐ Blended

Contact pédagogique :
Coralie BENITO
06 23 97 84 99
coralie@ariasud.com

Contact administratif :
Laure DUPIN
06 25 67 15 78
laure.dupin@foodinpacacom

Cité de l'Alimentation
100, rue Pierre Bayle • BP 11548 • 84140 Montfavet
www.foodinpaca.com

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'émargement 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 06/07/2023

Organisme de formation :

aria SUD PROVENCE-ALPES CÔTE D'AZUR Association Régionale des Industries Alimentaires

N° de déclaration d'activité : 93840215384

N° de Certificat Qualiopi : FR064985-01

En partenariat avec l'ISEMA

isema FORMATION PROFESSIONNELLE

Cité de l'Alimentation
100, rue Pierre Bayle • BP 11548 • 84140 Montfavet
www.foodinpaca.com