



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 achat

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

Date : 29 mars et 11 avril 2024
Délai d'accès : 15 jours avant le début de la formation
Ouverture de session à partir de 3 stagiaires

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

inscriptions@foodinpaca.com





ACHAT & SUPPLY CHAIN MANAGEMENT



Méthodes pédagogiques :

Méthodes participatives
Alternance d'apports théoriques, d'exercices et de mises en situation ;
Les formations en présentiel se déroulent dans une salle de formation équipée d'un vidéoprojecteur
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 en situation de handicap. 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.

Conditions d'annulation : Toute annulation devra faire l'objet d'une notification écrite. Pour toute inscription annulée après le 14/03/2024, la totalité des frais sera due à l'ARIA Sud. L'ARIA SUD se réserve le droit d'annuler ou de reporter la formation (notamment en cas de manque d'inscrits), et d'en informer le stagiaire au plus tard 5 jours avant la date de la Formation.

Programme mis à jour le 14/11/2023

Organisme de formation :



En partenariat avec
l'ISEMA

N° de déclaration
d'activité :
93840215384

*Cet enregistrement ne vaut
pas agrément de l'Etat*

N° de Certificat Qualiopi :
[FR064985-01](#)



PERFORMANCE
INDUSTRIELLE



ACHATS &
SUPPLY CHAIN
MANAGEMENT



QUALITÉS
DES PRODUITS



R&D
MARKETING



ENVIRONNEMENT
& DÉVELOPPEMENT
DURABLE



COMMERCIALISATION
& MARCHÉS



RESSOURCES
HUMAINES



FONCTIONS
SUPPORT