

DUREE

4 jours de 7 h
soit 28 heures

LIEU

Buroscope ou Entreprise

PUBLIC VISE

Personne en situation d'acheteur ou voulant le devenir

PREREQUIS

Connaître l'environnement de la négociation commerciale acheteur/négociateur sinon forte appétence pour cet environnement.

MODALITES DE MISE EN ŒUVRE

- Avant la formation : évaluation des besoins et des prérequis
- Convocation des apprenant·e·s
- Accueil des apprenant·e·s

MODALITES PEDAGOGIQUES

Animation en face à face présentiel. Cette formation peut être réalisée au sein d'un groupe ou individuellement.

METHODES PEDAGOGIQUES

Pour chaque notion ou fonctionnalité abordée dans ce module :

- phase initiale de questionnement collectif, mise en contexte ;
- phase médiane d'appropriation : pédagogie individualisée, en autonomie accompagnée ; réalisation d'entretien de négociation sur-mesure avec les retours apprenants de négociations déjà vécues.
- phase conclusive collective : réponse aux questions des participant.e.s, apport de compléments, synthèse ; appropriation des outils au sein de leurs entreprises ; mise en pratique, préconisations, axes d'améliorations individuels.



OBJECTIFS PEDAGOGIQUES / COMPETENCES VISEES

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

- **Comprendre les enjeux de la fonction achat**
- **Maîtriser l'ensemble du processus technique de l'achat**
- **Déterminer vos objectifs de négociation d'achat**
- **Organiser les achats de votre entreprise**
- **Comprendre les méthodes de vente des commerciaux**
- **Identifier les méthodes les plus courantes, employées par les commerciaux**
- **Réaliser les négociations achats dans son entreprise**
- **Acquérir les réflexes et comportements de l'acheteur**
- **Développer les économies pour développer les marges**
- **Maîtriser ses émotions en situation de négociation**
- **Savoir s'affirmer face à des vendeurs expérimentés**
- **Suivre et contrôler les achats sans oublier la RSE**



PROGRAMME DE FORMATION

Comprendre les enjeux de la fonction achat

Stratégie de l'entreprise ?
Positionnement ?
Rentabilité ?

Maîtriser l'ensemble du processus technique de l'achat

Comprendre pour être à l'aise dans son rôle d'acheteur
Savoir définir ses propres objectifs réalistes
Rester dans le jeu en comprenant parfaitement les différents enjeux.
Comprendre pas à pas avec des outils réutilisables

Organiser les achats de l'entreprise

Collecter les informations clés
Acheter suivant le besoin
La notion de sourcing
La notion de risque et comment les éviter au maximum
La mise en concurrence
L'appel d'offre et la notion de cahier des charges
Comprendre et analyser les offres reçues
Sélectionner le bon fournisseur avec la matrice de décision



MODALITÉS D'ÉVALUATION

Questionnaire de 10 min en fin de formation.

Comprendre les méthodes de vente des commerciaux

Les enjeux des fournisseurs
Comprendre les méthodes les plus utilisées
S'approprier leurs outils pour anticiper leur pouvoir de négociation
Mieux acheter et optimiser ses marges

Réaliser les négociations achats dans son entreprise

Savoir préparer son rendez-vous de négociation
Les différentes stratégies d'achat
Définir ses objectifs du rendez-vous
Être conscient de ses marges de manœuvre
Savoir quels leviers privilégier donc connaître parfaitement sa grille de négociation
Savoir signer dans de bonnes conditions

Acquérir les réflexes et comportements de l'acheteur

Réaliser des négociations sur-mesure ou proposition du consultant
Mise en pratique et analyse de pratique
Savoir maximiser ses achats en toutes circonstances
Développer les économies pour développer les marges
Maîtriser ses émotions en situation de stress
Savoir s'affirmer face à des vendeurs expérimentés
Gérer des situations de blocage
Savoir s'adapter en temps réel

Suivre et contrôler les achats sans oublier la RSE

Mise en place du contrat, contrat cadre..
Premières livraisons et vérifications
Gestion des stocks
Gestion de la relation et du contrat sur le long terme
Démarche RSE, point fort à valoriser



MOYENS PRÉVUS

Mise à disposition d'un PC fixe ou portable.
Animation avec vidéo-projection assurée par un formateur ou une formatrice expérimentée, ayant des compétences adaptées aux objectifs pédagogiques visés.
Utilisation de supports pour chaque fonctionnalité abordée : présentation guidée puis accompagnement dans la mise en pratique.
En complément de la prise de notes, envoi par mail d'aide-mémoires numériques

MATÉRIEL À APPORTER PAR L'APPRENANT

Matériel pour la prise de notes.



SUITE DE PARCOURS

Perfectionnement sur mesure possible



ÉLIGIBILITÉ AU CPF

Cette formation est éligible au financement avec votre compte personnel de formation (CPF) sous condition (nous contacter).



ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

Nos bâtiments sont accessibles aux personnes handicapées.
Si un aménagement du poste de travail, des modalités de formation ou du programme est nécessaire, contactez-nous afin d'évoquer avec nos conseillers formation les adaptations possibles, en lien avec les structures concernées.