



Négocier avec les fournisseurs

LES OUTILS

La classification des achats
La méthode ABC
Les tableaux de répartition des dépenses
Le benchmarking

LA LISTE DES PARTIES PRENANTES DU PROCESSUS ACHAT

Pourquoi l'utiliser
Comment l'utiliser
Comment être plus efficace

LA MATRICE A C D E

Le contexte
Les attentes
Les contraintes
Les données
Les exigences

LE CYCLE DE VIE DU MARCHÉ

Pourquoi l'utiliser
Comment l'utiliser

L'ANALYSE DES FORCES CONCURRENTIELLES DE PORTER

Pourquoi l'utiliser
Étapes

LES SIX LEVIERS DU POUVOIR

Objectifs et contexte
Méthodologie et conseil
Les précautions à prendre

LE PLAN DE COMMUNICATION ACHAT

La connaissance et la maîtrise de son comportement
L'adaptation comportementale aux techniques de ventes
Les leviers des ressorts d'achat
L'optimisation d'une communication réussie

OBJECTIFS

A l'issue de cette formation, les acheteurs seront en mesure de gérer un portefeuille achat et de s'adapter au comportement des vendeurs

PRÉ-REQUIS

Avoir des connaissances générales des achats

PUBLIC

Toute personne amenée à négocier

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

AVANT LA FORMATION : IMPLIQUER

Questionnaire pré-formation et/ou recueil des besoins pour préciser les attentes individuelles

PENDANT LA FORMATION : APPLIQUER

Méthodes actives et participatives
Mises en pratique (70%), échanges (20%) et apports théoriques (10%)
Elaboration de son plan d'actions personnalisé

APRÈS LA FORMATION : ACCOMPAGNER

Rappels de contenu envoyés par mail
Suivi post-formation

RESSOURCES PÉDAGOGIQUES

Support de cours, exercices

ÉVALUATION

Évaluation des compétences

Tests, cas pratiques, exercices, mises en situation, jeux de rôles...

Évaluation de la formation

Questionnaire de satisfaction stagiaire
Synthèse fin de stage du formateur

VALIDATION

Attestation de fin de formation
Attestation de présence

MODALITÉS DE SUIVI D'EXÉCUTION DE LA FORMATION

Le contrôle de l'exécution de la formation est assuré par le formateur

DATES

CF planning

Référents pédagogiques

Nos intervenants sont des spécialistes du domaine visé et sont sélectionnés selon un processus de qualification très rigoureux permettant d'évaluer notamment : leur expérience professionnelle, leurs compétences pédagogiques, leur capacité d'animation, leur personnalité et leur créativité...