

Maîtriser les achats ponctuellement

EFFICACITÉ PROFESSIONNELLE >> Vente et négociation

Objectifs

Utiliser les outils de base pour optimiser ses achats au quotidien, connaître les bases d'une négociation d'achat.

Vous allez apprendre à

Organiser ses achats

- Identifier les étapes-clés d'un achat.
- Construire la courbe ABC des fournisseurs.
- Repérer les regroupements possibles pour réduire le nombre de fournisseurs.

Gestion quotidienne des commandes

- Actions à mener sur la facturation (litiges externes et internes).
- Règles pour rendre les livraisons efficaces (relances et réception).

Préparer son dossier : les infos essentielles

- Infos sur le marché et le fournisseur
- Mesure des besoins et de la puissance d'achat.
- Tableau d'analyse de l'appel d'offres.
- Fournisseur actuel : historique des performances (prix, qualité, livraisons, litiges...).

Infos sur le prix

- Prix de marché, structure du prix.
- Analyser une offre de prix.

Préparer et mener sa négociation

- Bâtir une fiche de négociation.
- Élaborer son argumentaire : préparer les bons arguments et les classer.
- Se préparer psychologiquement : « trucs » pour se maîtriser, outils pour communiquer.

Maîtriser l'entretien

- Savoir démarrer et conclure.
- Utiliser des aides tactiques pour s'imposer.
- Reformuler au bon moment.
- Enchaîner les points prévus.

2 jours

Déroulement programme	Public	Pré requis
Apport théoriques et pratiques, analyse des situations, support.	Agent de maîtrise, acheteur, responsable achat et technique, collaborateur qui effectuent des achats.	Aucun

Modalité d'évaluation

Mise en situation

Suivi de l'action et appréciation des résultats

Attestation de formation

Avis client

Délai d'accès

Compris entre 15 jours et 2 mois en fonction de la disponibilité de nos formateurs et des salles.

Tarifs

Les tarifs sont consultables sur notre site : www.csinfoformation.com pour les prix publics.



Si vous êtes en situation d'handicap, nous sommes à votre écoute afin d'étudier les adaptations possibles à cette formation.



Plan d'accès ou modalités de visio transmis lors de la convocation.

CSINFO FORMATION

89 route de la Noue
Port de Limay
78520 LIMAY
01.76.21.68.40 / 01.34.77.81.20
service-formation@cs-info.com

