

Maîtriser les achats ponctuellement (non acheteurs)

EFFICACITÉ PROFESSIONNELLE >> Vente et négociation

Objectifs

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

Vous allez apprendre à

Préparer les achats

Identifier ses besoins et l'impact au niveau de l'entreprise : définir les spécifications

Identifier les marchés fournisseurs : rechercher et sélectionner les fournisseurs

Exercice : permettant de comprendre les différences d'expression du besoin selon le cahier des charges (technique et fonctionnel)

Consulter et choisir la meilleure offre

Susciter les offres des fournisseurs et mettre en concurrence :

constituer le dossier de consultation

comprendre la décomposition du prix du fournisseur

évaluer le vrai prix plancher

sélectionner la meilleure offre

Exercice 1 : élaborer un dossier de consultation

Exercice 2 : réaliser un dépouillement d'offres

Préparer et s'entraîner à la négociation

Identifier les intérêts respectifs et rechercher la zone de recouvrement :

définir les clauses à négocier

décliner les phases de la négociation

construire son plan de négociation

Exercice : préparer une négociation

Analyser la typologie des négociateurs et des négociations :

discerner les motivations du vendeur

anticiper les réactions et les pièges du vendeur, faire baisser un prix

finaliser un bon accord

Exercice : entraînement des participants à la conduite d'une négociation suivie d'un débriefing de l'animateur

Suivre les prestations et mesurer les performances des fournisseurs

Maîtriser l'état d'avancement et les jalonnements

Définir et appliquer le plan de progrès

1 jour

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	Suivi de l'action et appréciation des résultats
Mise en situation	Attestation de formation Avis client

Délai d'accès	Tarifs
Compris entre 15 jours et 2 mois en fonction de la disponibilité de nos formateurs et des salles.	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

