Pratique opérationnelle des achats

Présentiel - Synchrone

Objectifs

Acheter efficacement : leviers et négociation

Public Visé

Acheteurs et approvisionneurs de pièces, de services et/ou de transport.

Pré Requis

Savoir communiquer en français

Objectifs pédagogiques et d'évaluation

Connaître les principaux leviers à utiliser face aux fournisseurs pour une meilleure efficacité dans l'acte d'achat de produits, de services et de transport.
Savoir utiliser sa préparation pour conduire une négociation réussie, en maîtrisant les aspects comportementaux et relationnels.

Méthodes pédagogiques

- Pédagogie participative avec alternance d'apports théoriques et d'exercices pratiques.
- Remise d'un support de cours aux participants.
- Evaluation qualitative et quantitative effectuée par les participants en fin de formation

Parcours pédagogique

Les fondamentaux du métier d'acheteur (2 jours)
Rappel du rôle de l'acheteur et des principaux leviers à utiliser face aux fournisseurs pour une meilleure efficacité dans l'acte d'achat.

- Le rôle strategique de l'acheteur
- L'importance stratégique des achats dans l'entreprise.
- Les différents types de métiers d'acheteur.
- La responsabilité et les missions des achats.
- Classification des produits et analyse abc
- La notion de familles d'achats.
- Grouper les produits dans des familles de négociations homogènes.
- Classer les familles de produits en fonction de leur poids Financier.
- L'intérêt et les limites de l'analyse ABC.
- En déduire les premières options stratégiques d'achats.
- Les mecanismes de formation des prix
- Connaissance et évaluation des prix marchés.
- Comprendre leurs mécanismes de formation.
- Savoir apprécier les coûts associés à l'achat.
- L'influence des cycles de vie des produits sur leur prix d'achat.
- L'influence des coûts de transport des produits sur leur prix d'achat.
- Connaitre et anticiper les tendances des marchés
- Les sources d'informations utiles.
- Récolter, gérer et utiliser l'information.
- Les différents types de veille, l'intelligence économique.
- Anticiper les basculements de marchés.

La négociation d'achat (2 jours)
Étude du dossier de négociation, connaissance du besoin, du fournisseur et de l'environnement marché. Préparation de la stratégie de négociation et de la rencontre.

- L'environnement de la négociation

• La définition de la négociation - Pourquoi négocier ?
• Les spécificités des négociations multiculturelles.

• S'informer pour réduire les risques

• Analyser le contexte : définir les besoins de l'entreprise, ses marchés, ses fournisseurs, les produits/services, les sources d'information et les prix.
• Les acteurs de la négociation : personnalités, styles et profil de négociateur et variables à prendre en compte.

• Savoir preparer une négociation

• Déterminer les enjeux.
• Définir ses leviers et les limites de la négociation.
• Connaître les différents types de négociation, leurs étapes, les tactiques possibles et les scénario.

• Identifier ses forces, ses faiblesses et celles du fournisseur.

• Définir la stratégie de négociation la plus adéquate.
• Se fixer des objectifs précis et mesurables.
• Bâtir l'argumentaire et le plan de négociation.
• Préparer les questions à poser au vendeur.
• Connaître les facteurs d'influence dans une négociation
• Organiser l'environnement et les conditions matérielles.

• Savoir conduire une négociation

• Accueillir son interlocuteur et instaurer un climat favorable à la négociation.

• Débuter et piloter la négociation.

• Les étapes de l'entretien et la gestion du temps.
• Convaincre son interlocuteur en utilisant les techniques et les outils de communication appropriés :

• Savoir désamorcer les situations tendues, dénouer les points de blocage et reprendre la main.

• Savoir conclure et obtenir des engagements.

• Les cas particuliers :

• Négocier à plusieurs.
• Négocier avec un fournisseur référencé.
• Négocier avec un nouveau fournisseur.
• Déjouer les stratagèmes, connaître les principaux pièges et les erreurs les plus fréquentes à éviter.

Qualification Intervenant·e·s

Responsable des Achats et Responsable Qualité jusqu'en 2005 . Consultante Achat et Formatrice en Supply Chain.
Responsable Assurance Logistique Fournisseur.

Méthodes et modalités d'évaluation

Evaluation qualitative et quantitative effectuée par les participants en fin de formation

Modalités d'accessibilité handicap

Nathalie Ripoll : nathalie@accoformation.com

Durée

28.00 Heures **4** Jours

Effectif

10

Tarifs

Inter (Par personne) : **1 320.00 € HT**

Contactez-nous !

Sabine ACCO
Présidente SAS
Tél. : 0468250084
Mail : sabine@accoformation.com