

# Les achats et les nouvelles relations efficaces avec ses fournisseurs

PROMEO

Commerce - Achats - Vente

21/12/2024

## Public et prérequis

Acheteurs, responsables achats

Avoir une expérience dans la fonction achat

## Les objectifs

Définir les enjeux de la négociation

Acquérir des méthodes efficaces d'atteinte de vos objectifs de réduction des coûts

Préparer, conduire et argumenter un entretien de négociation

Développer un relationnel efficace et un comportement adapté à la gestion des situations conflictuelles

## Les méthodes pédagogiques et d'encadrement

Alternance d'apports théoriques, de cas pratiques et de mises en situation

La formation est animée par des formateurs experts, validés par nos équipes pédagogiques et disposant de 5 à 10 années d'expérience dans leur domaine de compétences.

## Validation et certification

Attestation de formation

## Outils pédagogiques

Supports théoriques

Multiples cas pratiques et mises en situation

Outils et documents types

## Contenu de la formation

### Positionner la négociation dans le processus Achats

L'influence de la négociation sur la réussite des objectifs Achats

Situer les étapes de la négociation dans le processus Achats

### Mieux se connaître pour mieux négocier

Les différents profils de négociateurs

Connaître son propre style de communication et son positionnement pour mieux négocier

Travailler l'écoute active

### Préparer la négociation

Définir les objectifs de la négociation

L'étude des forces et faiblesses de chaque fournisseur

L'analyse des risques et opportunités issus du marché fournisseurs

La construction d'un argumentaire convaincant

### RÉFÉRENCE

COAV0001

### CENTRES DE FORMATION

Beauvais, Saint-Quentin, Amiens

### DURÉE DE LA FORMATION

2 jours / 14 heures

### ACCUEIL PSH

**Formation ouverte aux personnes en situation de handicap. Moyens de compensation à étudier avec le référent handicap du centre concerné.**

## Les + Promeo

- 60 ans d'existence
- Une communauté de 3 100 alternantes
- 24 000 stagiaires formés par an
- 3 500 entreprises qui nous font confiance
- Un accompagnement personnalisé et un contact dédié
- L'expertise professionnelle de tous nos formateurs
- La diversité des diplômes sous accréditation par des partenaires de renom
- Une pédagogie active
- Des infrastructures technologiques et un environnement stimulant

## **Outils et techniques de négociation à déployer**

Le sourcing fournisseurs et le 1er contact avec le fournisseur  
Le compte-rendu d'entretien et le plan d'action dédié  
Savoir résoudre les négociations difficiles  
Cadrage des négociations avec les fournisseurs  
Négociation gagnant-gagnant : outils et postures  
Résolution de conflits et gestion des désaccords

## **Collaboration et innovation avec les fournisseurs**

Co-développement et innovation : impliquer les fournisseurs dans la R&D et la RSE  
Mettre en place des contrats agiles et flexibles  
Suivi et évaluation de la performance fournisseur (KPI, SLA)

## **Outils digitaux pour optimiser les relations fournisseurs**

Présentation des outils de gestion des relations fournisseurs (SRM)  
Automatisation des processus d'achat : avantages et limites  
Veille technologique et intelligence économique pour les achats

## **Modalité d'évaluation**

L'évaluation des acquis est réalisée tout au long de la formation au travers des mises en situation et exercices proposés.