

LA NEGOCIATION AVEC LES FOURNISSEURS

Public/Pré-requis

Acheteur ou acheteur en devenir souhaitant optimiser la relation acheteur/fournisseur.

Objectifs

- Négocier efficacement avec les fournisseurs.
- Obtenir l'adhésion du fournisseur sur des éléments clés du besoin de l'entreprise.
- Améliorer les conditions obtenues par les fournisseurs.
- Sélectionner la meilleure offre fournisseur.

Durée

2 jours

Pédagogie

Pédagogie active basée sur des cas concrets.

Validation

Attestation de formation.

Formateur

L. MAQUIS : 25 années d'expérience dans le Marketing et les Achats, sur les marchés Grand Public et la distribution B2B. Ses domaines de compétences : stratégies, achats, négociation, mise en place d'indicateurs pour améliorer la rentabilité de l'entreprise.

Programme

Positionner la négociation dans le processus achats

- L'influence de la négociation sur la réussite des objectifs Achats.
- Situer l'étape de la négociation dans le processus achats.

Mieux se connaître pour mieux négocier

- Les différents profils de négociateurs.
- Situer son propre style de négociation.

Préparer la négociation

- Définir les objectifs de la négociation.
- L'étude des forces et faiblesses de l'acheteur.
- L'analyse des risques et opportunités issues du marché fournisseurs.
- La construction d'un argumentaire convaincant.

Conduire l'entretien de négociation avec efficacité

- Le 1er contact avec le fournisseur.
- Le compte-rendu d'entretien.
- Savoir résoudre les négociations difficiles.
- La gestion des points durs, des blocages et des impasses
- Travailler l'écoute active.

www.promeo-formation.fr