Les achats et les nouvelles relations efficaces avec ses fournisseurs



Commerce - Achats - Vente

19/10/2025

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 alternautes
- 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

Amiens - 03 22 54 64 00 Beauvais - 03 44 06 15 20 Compiègne - 03 44 20 70 10 Friville - 03 22 60 20 20 Saint-Quentin - 03 23 06 28 88 Senlis - 03 44 63 81 63 Soissons - 03 23 75 65 75

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.

Amiens - 03 22 54 64 00 Beauvais - 03 44 06 15 20 Compiègne - 03 44 20 70 10 Friville - 03 22 60 20 20 Saint-Quentin - 03 23 06 28 88 Soissons - 03 23 75 65 75