
Programme de Formation

Stratégie d'achat et acheteurs

Organisation

Durée : 7 heures

Mode d'organisation : Présentiel

Tarif Inter par participant : 385,00 € ht / Si adhérent Fédération : 385,00 € ht

Tarif Intra : Nous consulter

Contenu pédagogique



Public visé

Commerciaux, managers, dirigeants, responsables des ressources humaines



Objectifs pédagogiques

- Appréhender la stratégie d'achat et le positionnement des acheteurs
- Analyser les positionnements des fournisseurs et des coûts
- Déterminer les différents modèles types d'acheteurs et leurs méthodes en négociation.
- Améliorer son positionnement en négociation face aux acheteurs



Description

MATIN :

Stratégie d'achat et positionnement des acheteurs

- La responsabilité de l'acheteur
- Les compétences inhérentes et attendues chez l'acheteur
- Les objectifs d'acheteurs
- Les stratégies d'achat
- La notion de risques
- L'analyse des positionnements des fournisseurs et des coûts
- Revue sur la grille de négociation

APRES-MIDI :

La relation achat fournisseurs

- La performance du fournisseur
- La matrice enjeu et pouvoir
- Les leviers du pouvoir
- Les matrices d'achats
- Les dépendances économiques
- Les modèles types d'acheteurs et leurs méthodes en négociation



- Se préparer et se positionner en négociation face aux acheteurs.



Prérequis

Avoir déjà négocié ou être enclin à le faire



Modalités pédagogiques

Ateliers, échanges, mise en situation et jeu de rôle, quizz

Il est conseillé d'avoir suivi les modules "La négociation en toutes circonstances" niveau 1 et niveau 2 avant d'entamer cette formation.



Moyens et supports pédagogiques

Power point, support visuel diffusé

Support remis en fin de formation

Synthèse des points essentiels



Modalités d'évaluation et de suivi

Exercices et qcm

Exercices de mise en situation évalués



Référent Technique, Pédagogique et Handicap

Lionel PICARD | Merci de nous informer de vos difficultés afin d'étudier la possibilité d'adaptation de nos formations.