



## 3 Jours Les achats pour non acheteurs

dans ACHATS - METIERS DES ACHATS / Réf : ACH-METI-01

### Objectifs de la formation

- Accroître son efficacité commerciale lors de négociation d'achats
- Préparer sa stratégie de négociation
- Amener le fournisseur à accepter ses conditions d'achat

### Programme de la formation

A l'issue de la formation, les participants seront préparés à :

#### Jour 1

##### 1. Identifier les qualités d'un bon acheteur

- Mission et responsabilités du service achat
- Savoir être et savoir-faire de l'acheteur
- Auto-diagnostic de personnalité
- Communication et assertivité

##### 2. Sélectionner des fournisseurs

- Processus de recherche de fournisseur
- La consultation et l'appel d'offre
- Matrice de sélection des fournisseurs
- Préparer la stratégie des clauses à négocier pour obtenir les meilleures conditions
- Les différents leviers de négociation
- Organisation éventuelle d'un 2ème tour en vue d'une short-list

#### Jour 2

##### 3. Préparer sa stratégie de négociation



- Mettre en place une matrice des forces et des faiblesses des différents fournisseurs
- Déterminer ses propres points forts et faiblesses dans le contexte de la négociation
- Les curseurs du rapport de force
- Calculer ses solutions de repli
- Les éléments constitutifs du prix
- Les conditions et les modes de paiements
- Le rapport prix/quantité
- Les services associés
- Les différentes stratégies de négociation
- Les stratégies réciproques d'intérêt et les leurres
- Le processus de prise de décision

## Jour 3

### 4. Agir en amenant le fournisseur à la signature

- Faire le point des résistances récurrentes et s'y préparer.
- S'adapter pour déjouer les tactiques des vendeurs
- Améliorer sa communication pour gérer le conflit
- Rester maître du déroulement de l'entretien
- Concessions et contreparties
- Savoir repérer les signaux d'acceptation
- Conclure
- Consolider l'achat pour pérenniser la relation avec le fournisseur

## Pré-requis

Aucune connaissance préalable n'est requise pour suivre cette formation

## Public cible

Assistant achat, gestionnaire achat. Toute personne qui réalise des achats dans le cadre de son métier sans être un acheteur de profession. Toute personne réalisant pour son entreprise des achats occasionnellement.



## Pédagogie

### Méthodes pédagogiques

- La formation est composée à la fois de contenus théoriques permettant de développer les thèmes fondamentaux et de contenus pratiques permettant au formateur de faire le lien entre les sujets traités et l'expérience professionnelle de l'apprenant.

### Modalités d'évaluation

- Au cours de la formation des études de cas ou des exercices seront proposés aux stagiaires pour qu'ils puissent mettre en pratique les savoirs dispensés et ainsi s'approprier les connaissances. À l'issue de la formation des exercices de test (quiz, QCM, etc.) évalueront la bonne acquisition de celles-ci.
- Une attestation de formation reprenant l'ensemble des objectifs pédagogiques sera délivrée à chaque participant à l'issue de celle-ci.

