



2
Jours

Acheter et négocier en PME

dans ACHATS - NEGOCIATION ACHAT / Réf : ACH-NEGO-03

Objectifs de la formation

- Identifier les enjeux économiques des achats dans l'entreprise
- Exprimer les besoins fonctionnels essentiels
- Consulter, dépouiller les offres, préparer et conduire les négociations

Programme de la formation

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

Jour 1 - Matin

1. Identifier ses besoins et les marchés

- Identifier et segmenter ses besoins
- Identifier et sélectionner les fournisseurs adaptés
- Spécifier en exprimant le besoin fonctionnel
- Analyser les risques Achats
- Prendre en compte les coûts de possession
- Rédiger un cahier des charges

2. Expérimenter la négociation achats professionnelle

- Interactions, rôles, acteurs et enjeux
- Les règles et grands principes
- Les différentes composantes

Jour 1 - Après-midi

3. Préparer la séance de négociation

SAS LEXOM

au capital de 25 000,00 €

Siège social : 155 Avenue René Privat - 07000 PRIVAS

N° SIRET : 510 869 274 00066 - RCS Aubenas

Code NAF : 85.59A / N° TVA Intra : FR 74510869274

GROUPE
LEXOM

LES FILIALES DU GROUPE LEXOM :

LEXOM

someformpro
formation professionnelle

supipgv
école supérieure

BIO
FORMATION

DEFI3
TRANSFORME VOS RESSOURCES EN FORMATION

ALTERCLASS

IRFA

FRANCE CARRIERE

- Identifier et définir les objectifs
- Evaluer le positionnement des parties
- Les différentes tactiques de négociation
- Choisir la tactique adaptée et les objectifs à atteindre définir la conduite à tenir pour chaque objectif
- Écrire les différents scénarios envisageables et les concessions

Jour 2 - Matin

4. Piloter la séance de négociation

- Les différentes étapes
- Jouer et rester dans le scénario
- Gérer les aléas
- Les interruptions
- Les formulations
- Clore une négociation

Jour 2 - Après-midi

5. Conclure par le contrat

- Formaliser un contrat (choisir vente ou achat)
- Gérer le contrat lors de sa réalisation
- Maîtriser les échéances et les reconductions

Pré-requis

Pratique des achats en entreprise

Public cible

Dirigeants, cadres et assistants travaillant en PME



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.

