



Acquérir une méthode et utiliser des outils efficaces pour mener à bien ses achats.

Durée : 2 jours

Organisation : en présentiel.

Possibilité d'organiser la session en distanciel synchrone

Prérequis : aucun

Méthode pédagogique :

Validation des acquis : 2,00

Maximum de participants : 5

Tarif inter : 1 200 € HT / stagiaire

Prochaine session

Nous contacter

Lieu : Toulouse et sa périphérie

Session sur-mesure possible

Objectifs

- Professionnaliser la technique d'achat, pour des acheteurs non spécialistes
- Acquérir une méthode et utiliser des outils efficaces pour mener à bien ses achats

Techniques d'achat - Les principes fondamentaux

Programme détaillé

1/ Introduction à la fonction achat

- Enjeux et stratégie
- L'utilité d'une méthode
- La veille (concurrence, produits, réglementation, fournisseurs)

2/ Les besoins de l'entreprise

- Identification, l'approche produit
- Rédiger un cahier des charges simple
- Prioriser et planifier les achats

3/ Les fournisseurs

- Analyse du marché
- Calculer son ABC et son PRA
- Organiser la consultation
- Sélectionner des fournisseurs
- Evaluer les fournisseurs
- Cas des fournisseurs étrangers (TVA, douanes, incoterms)

4/ Qu'est-ce que négocier ?

- Votre point de vue en questions
- Idées reçues et définition
- Identification des différents contextes de négociation

5/ Préparer la négociation

- Les profils acheteurs/vendeurs et aspects émotionnels
- Définir des objectifs
- Répondre aux objections
- Les points négociables

6/ Méthode pour négocier

- Comprendre les codes et les étapes de la négociation
- Focus sur la contrepartie
- Adopter la bonne posture
- Les différentes issues de la négociation ... et après ?
- Les principales erreurs à éviter

Différents outils et matrices vous seront proposés, que nous adapterons à votre entreprise, rendant cette formation très opérationnelle.

Renseignements et inscription

Nicolas Weckerlin

07 68 40 08 95

nweckerlin@lesclesdelagestion.fr



les clés de la gestion
FORMATIONS