

## Achats, Approvisionnements

**Public :**

Responsables Achat ou Acheteurs confirmés

**Objectifs :**


Appréhender dans son ensemble la négociation dans le cadre des achats  
Connaître les raisons pour lesquelles l'acheteur négocie  
Connaître les principales phases du processus de négociation  
Connaître les spécificités des négociations internes et externes  
Appréhender et maîtriser les outils de la négociation

**Les plus pédagogiques :**


Exploitation de situations issues de simulations vidéo  
Jeux de rôles et simulations de négociations  
25 participants maximum  
Formateur : Nos formateurs sont choisis pour leurs expertises métiers, leurs compétences pédagogiques et leur connaissance de l'entreprise

**Validation / Certification :**

Attestation de fin de formation.

**INFORMATION** 3 jours, 21h

Horaires de formation :  
8h30-12h30 - 14h-17h

 1800 Euros net

## Contenu de la formation

### La négociation /définition et champ d'application

*Définition*

*Pourquoi négocier ?*

*Négociations internes et externes*

*La négociation dans le processus d'achat*

### Le processus de négociation complexe

*Cette partie présente de manière structurée un processus de négociation et son intégration dans le processus achat. Sur la base d'exemples émanant de la production des stagiaires : travail et application en groupe à la lumière des outils enseignés.*

*Les principales étapes de ce processus sont :*

*L'analyse*

*La situation*

*Les enjeux et les risques Objectifs / Stratégies*

*La préparation*

*Les outils*

*Les comportements*

*Zones d'accord / de rupture Les tactiques*

*La conduite*

*Méthode*

*Demande argumentée*

*Hypothèses de concessions Formalisation des résultats*

### Evaluation :

A l'issue de chaque stage le participant remplit systématiquement un questionnaire d'évaluation de la prestation de formation. Cette évaluation est ensuite analysée par CCI Formation Continue afin de faire évoluer l'offre et les méthodes pédagogiques. De plus, le tour de table réalisé en fin de formation permet au formateur d'évaluer la qualité de la prestation et les progrès réalisés par le participant. Chacun peut ainsi prendre conscience des connaissances et savoir-faire acquis au cours de la formation et de ses axes de progrès.