VENTE - COMMUNICATION | COMMERCIAL

Négocier ses achats aux meilleures conditions

Durée : 16h00 **Déroulement :** Distanciel

Objectifs :

- Connaitre son diagnostic SWOT entreprise et son SWOT acheteur
- Optimiser l'utilisation des outils de gestion
- Construire et piloter son plan d'actions

Programme :

1ERE SESSION 4H en visio
Préparation : Diagnostic outils/méthodes
- Les outils de pilotage et points d'amélioration
- Identifier et gérer ses blocages possibles.
- Préparer les entretiens de négociations d'achats
- Contexte et enjeux, objectifs, plan d'actions et pilotage des achats

2EME SESSION 4H en visio
Appréhendez nos outils agiles en complément :
- Bâtir son outil de pilotage des achats avec des critères pertinents
- Construire sa préparation à la négociation
- Maitriser les analyses opérationnelles ?
- Elaborer son plan d'actions

3EME SESSION 4H en visio
Appliquez les techniques de négociations d'achats, construire et faire vivre son plan d'actions
- Fixer sa stratégie et ses objectifs d'achats, identifier les points à négocier par critères d'importances (marge, volume,...)
- Argumentaire à utiliser (infos marché, concurrence etc), matrice (questionnaire, reformulation, bibliothèque des objections etc)
- Lister les contreparties et concessions possibles
- Identifier les 6 curseurs du fournisseur et de l'acheteur
- Prendre conscience des systèmes de valeur et adopter sa communication
- Les 5 étapes d'une négociation réussie avec les bons réflexes
- La bonne posture à adopter pour atteindre ses objectifs
- Gérer le rapport de force dominant/dominé
- Savoir conclure en préservant la relation « partenaire » future
- Savoir faire le bilan de ses négociations d'achats

4EME SESSION 4H en visio
Le plan d'actions :
- Créer son plan d'actions (Qualification des fournisseurs, volumétrie, agenda)
- Respecter ses engagements de plan d'actions
- Evaluation des acquis
- Bilan de la formation

En option, un suivi personnalisé en coaching durant l'année

Profils :

Dirigeants TPE, PME, acheteurs, commerçants indépendants, Boulangers PAT/RHF, gérants, dirigeants et responsable des achats de plusieurs entreprises

Pre-requis :

- Aucun pré-requis nécessaire pour cette formation

Attendu :

- Attestation de formation

Modalités / Moyens :

Cours interactifs en visio à partir de cas vécus concrets et terrains
Apports théoriques échanges d'expériences

Modalités d'évaluation :

- Evaluation des acquis par questionnaire

Format d'intervention :

- Formation en entreprise
- Session collective
- Formation individualisée

Délai d'accès :

- 1 mois

Tarif :

1560€/ personne

Votre contact :

Olivier SAVEY

olivier.savey@agileos.fr

06.22.64.13.89

Si vous présentez une situation de handicap nécessitant un aménagement spécifique, merci de contacter votre interlocuteur ci-dessus.

Toutes nos formations peuvent être personnalisées après analyse de vos besoins. N'hésitez pas à nous contacter pour

obtenir un devis gratuit.