

Négociation opérationnelle des achats**1350 € HT****But**

Cette formation s'adresse à un public souhaitant développer ses aptitudes en négociation achats, pour permettre : - d'acquérir une base théorique sur les achats et appréhender l'évolution de la négociation,

- d'étudier le contexte, les enjeux et les risques associés en négociation,
- d'instaurer un fonctionnement "gagnant-gagnant" dans une logique de partenariat,
- d'acquérir la méthode de négociation en décomposition de prix,
- d'être confronté à des cas pratiques inspirés de situations réelles.

Esprit Général

Doit-on toujours baisser l'offre d'un fournisseur ? Un acheteur est-il forcément un cost-killer ?

La négociation a longtemps été associé au « marchandage » mais en raison d'un changement de modèle économique la fonction achats a été obligée de s'adapter. Les bons fournisseurs se font de plus en plus rare et parfois le rapport de force s'inverse.

En synthèse : la négociation serait un équilibre subtil entre les échecs, le poker et la boxe.

Prérequis

Niveau du stage : Base

Cette formation s'adresse à un public de salariés du secteur privé souhaitant développer leurs aptitudes en négociation. Une maîtrise d'Excel est vivement recommandée.

Durée et emploi du temps

Le stage dure 2 jours (14 heures).

**Jean-Philippe PRAT**

Acheteur-projet Groupe La Poste, formateur et intervenants Achats

**Date
PARIS****Programmé****1 au 2 Avril 2027**

Catalogue Complet
des formations

* Conditions Générales

**01 41 08 01 01****contact@eurosae.com**

Sommaire

Jour 1 - Contexte et méthodologie de la négociation achats

- Privilégier le modèle de négociation « Business-Partner » ?
- Jeux de négociation : le choix des pirates et les bananes bleues ;
- Etudier un contexte de négociation et évaluer le niveau de risque associé ;
- Méthodologie de la négociation : objectifs, grille de préparation, arguments, parades etc...
- Identifier les différentes parties prenantes à la négociation

Jour 2 - Développer l'aspect opérationnel de la négociation

- Travailler en décomposition de prix ;
- Piloter efficacement un entretien de négociation ;
- Préparer un fichier comparatif d'offres sur la base de plusieurs critères d'évaluation : techniques, financiers, RSE, etc...
- Mises en situation :
 - Comment gérer une demande de hausse de prix importante ?
 - Conduire un entretien de négociation pour l'achat de prestations de sous-traitance

Pour faire une demande

Bulletin d'inscription

* Conditions Générales