

# Négocier et créer de la valeur par les achats

Durée :  
2 jours, 14H00

*"Accompagner l'humain et l'entreprise  
dans la transition sociétale"*  
B. Montel.



## Objectifs de la formation

- Améliorer ses savoir-faire et savoir être en négociation achats
- Se préparer pour les achats à fort enjeu
- Développer la valeur ajoutée par la fonction achats
- Manager la relation avec ses fournisseurs



## Public concerné

Acheteurs occasionnels ou professionnels, encadrants opérationnels de production ou des fonctions financières

**Prérequis :** Pratique de la négociation achats et/ou avoir suivi le module « Achats ; Les Fondamentaux ou » Mieux acheter par téléphone »



## Notre expert Achats

Bruno MONTEL a 20 ans d'expérience en tant que Responsable Commercial. Il a également été Responsable achats dans un très grand groupe où il forme et anime des équipes de 40 acheteurs. Il est spécialisé depuis 2012 dans les Achats Responsables et les risques fournisseurs. Devenu formateur de formateurs, Bruno est également Facilitateur en Intelligence Collective.



## Méthodes et moyens pédagogiques

- La méthode est active et participative
- Elle alternera :
  - Les apports d'informations et de connaissances théoriques
  - Les discussions, échanges et débats
  - Les exercices et mises en situations sous formes de cas pratiques et d'études de cas
- Les participants établissent un plan d'actions à mettre en œuvre
- En option (fortement conseillé) : le suivi du plan d'actions est proposé
  - Soit par téléphone : 2 x 1h
  - Soit en visu : 2 supervision x ½ journées



## Evaluation des acquis de la formation

**Des connaissances :** à l'entrée (questions).

**Des acquis :** tout au long de la formation par des questions et exercices pratiques.

**Une attestation de fin de formation est remise aux participants à la fin de la session**

Vous pouvez aussi être intéressé par :

- ✓ Maîtriser vos risques fournisseurs
- ✓ Achats : les fondamentaux
- ✓ Achats responsables : les fondamentaux



## Contenu pédagogique

### SE SITUER EN MATIERE DE NEGOCIATION ACHATS

- Rappel des fondamentaux de la négociation,
- Analyser les réussites, les points d'amélioration.

### MAITRISER LES NEGOCIATIONS A FORT ENJEU

- Identifier les situations et les fournisseurs à enjeu,
- Identifier les risques pour l'entreprise,
- Définir une stratégie de négociation adaptée.

### OUTILS SUPPLEMENTAIRES POUR MIEUX NEGOCIER SAVOIR-ETRE

- Comprendre et utiliser son mode de fonctionnement,
- Mieux cerner son interlocuteur,
- Développer l'écoute active et l'assertivité
- Appréhender les différents types de relations en jeu
- Être ferme dans la conduite de la négociation.

### MANGER LA RELATION AVEC LES FOURNISSEURS

- Intégrer les fournisseurs stratégiques en amont,
- Etablir des contrats de référencement,
- Evaluer les fournisseurs,
- Etablir des plans de progrès.

### DEVELOPPER LA VALEUR AJOUTEE

- Sécuriser les Achats,
- S'appuyer sur l'innovation.