



VENTE - COMMUNICATION | COMMERCIAL

## Négocier ses achats aux meilleures conditions

**Durée :** 16h00    **Déroulement :** Distanciel

### Objectifs :

- Connaître 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
- Maîtriser 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](mailto: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.**