

## STRUCTURER SES ACHATS

### Objectifs de la formation

#### Objectifs opérationnels

Structure ses achats pour atteindre ses objectifs

#### Objectifs pédagogiques

A l'issue de la formation, les stagiaires seront capables de :

- Acquérir une méthodologie de préparation de leur stratégie de négociation
- Développer leur communication et leur assertivité face aux fournisseurs
- Conduire avec efficacité leurs entretiens de négociation d'achats
- Piloter la performance des achats

### LE PROGRAMME DE FORMATION

#### 1/ Introduction à la négociation

- Définir les enjeux des achats
- Différence entre approvisionneur et acheteur
- Identifier le processus achat
- Décrire les différentes phases de la négociation achat

#### 2/ Préparer sa négociation

- Définir les besoins internes et le cahier des charges
- Analyser le marché et définir sa stratégie achat
- Positionner les enjeux et le rapport de force
- Préparer ses objectifs et son argumentaire (plafond, mire, plancher)

#### 3/ Adapter sa communication

- Pratiquer l'écoute active (questionnement, reformulation, relance...)
- Développer l'empathie et l'assertivité
- Maîtriser les 3 types de communication
- Distinguer les opinions, faits, sentiments

#### 4/ Maîtriser les différentes phases de la négociation

- Structurer les différentes étapes d'un face à face
- Adapter les étapes d'un face à face en fonction de sa stratégie de négociation
- L'ouverture de la négociation : le « ice breaker »
- Annoncer clairement les objectifs
- Questionner et explorer les enjeux pour le fournisseur
- Arguments et contre arguments (être créatif et préparer ses preuves)
- Rapprochements / Ajustements
- Conclure sa négociation / contractualiser

### Dates des sessions

#### Semestre 1

**Session 1 > LYON** : 21 et 22 février 2023 et une classe virtuelle le 04 avril 2023

**Session 2 > PARIS** : 11 et 12 juillet 2023 et une classe virtuelle le 21 septembre 2023

#### Semestre 2

**Session 1 > PARIS** : 30 et 31 octobre 2023 et une classe virtuelle le 05 décembre 2023

**Session 2 > LYON** : 27 et 28 novembre 2023 et une classe virtuelle le 19 décembre 2023

#### Durée :

- 2 journées de 7 heures + ½ journée en classe virtuelle
- Un livret apprenant sera fourni à l'issue de la

#### Publics visés :

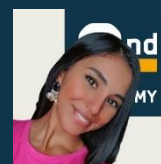
#### Prérequis nécessaires :

- Aucun prérequis n'est nécessaire

#### Tarifs :

- 700€ T par journée et par personne
- 1400€ HT pour l'ensemble du stage

### INFORMATIONS POUR VOS INSCRIPTIONS



Inès SID

Chargée de projet formation

[i.sid@2nd-academy.fr](mailto:i.sid@2nd-academy.fr)

07 86 83 73 82



Cédric ANGELI

Directeur

[c.angeli@2nd-academy.fr](mailto:c.angeli@2nd-academy.fr)

06 25 70 65 36

### Toutes nos formations sont découpées en séquences qui répondent à un objectif précis.

Les séquences regroupent un ensemble de méthodes affirmatives et actives pour permettre aux stagiaires d'ancrer la théorie par la mise en pratique, de partager leurs expériences et progresser ensemble :

- Exercices en groupe
- Réflexion individuelle
- Partage d'idées et d'expériences
- Mises en situations filmées
- Training individuel intensif...

Un support papier ou numérique est remis à chaque fin de formation.

Une attestation de fin de formation avec atteinte des objectifs est remise à chaque stagiaire.

Un certificat de réalisation et/ou de présence est fourni et adressé au commanditaire employeur.



### Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Si l'un des stagiaires inscrit par le bénéficiaire est en situation de handicap, le bénéficiaire s'engage à avertir en amont l'organisme de formation afin d'étudier la faisabilité de l'inscription et le cas échéant les aménagements spécifiques nécessaires à la préparation et au suivi de sa formation.

Référent Handicap : Nouriya MAURICE - [n.maurice@2nd-academy.fr](mailto:n.maurice@2nd-academy.fr)

### Modalités d'évaluation (pré-formation)

#### Positionnement et recueil des attentes :

##### Pour toutes nos formations :

Si la formation exige des prérequis, un test de positionnement est transmis en amont de la formation aux apprenants afin de s'assurer qu'ils disposent des connaissances, savoir-faire et savoir-être nécessaire pour suivre correctement cette formation.

**Au démarrage de chaque formation**, pour s'assurer que les objectifs de l'apprenant soient en adéquation avec les objectifs de la formation, nos formateurs réalisent un tour de table permettant d'évaluer le niveau initial de chaque apprenant, leurs attentes, ainsi que leurs représentations, leurs certitudes et leurs idées reçues, sur la thématique de l'action de formation.

### Modalités d'évaluation (post-formation)

#### Evaluation des objectifs de formation

L'atteinte des objectifs de formation est mesurée par un Quizz en fin de formation.

#### Evaluation de la satisfaction

**Evaluation de la satisfaction du stagiaire** : Une évaluation est réalisée à la fin de nos formations pour mesurer :

- Contenu : Respect du programme et des objectifs, intérêt des contenus
- Animation : Expertise de l'animateur, réponses aux questions, interactions avec le groupe
- Pédagogie : Equilibre entre théorie et pratique
- Logistique : Etat des salles, qualité de l'accueil et des déjeuners

**Evaluation de la satisfaction du donneur d'ordre** : Une évaluation est adressée à la fin de nos formations pour mesurer :

- Préparation : Qualité du travail en amont pour identifier, prendre en charge le besoin et apporter la solution appropriée
- Contenu : Respect du programme et des objectifs, retour d'expériences des collaborateurs après la formation
- Logistique : Qualité du suivi administratif du dossier formation et de l'organisation logistique

**Evaluation de la satisfaction par vos financeurs** : Si l'action de formation nécessite le financement par un tiers autre que l'entreprise cliente, une évaluation permettant d'apprécier le déroulement notre collaboration de manière globale lui sera adressé en fin de formation.