

Publics visés

Acheteurs souhaitant faire évoluer sa démarche achat dans un objectif de mieux la structurer.

La structuration de la démarche achat est cruciale pour bien préparer et réussir sa stratégie d'achat et de négociation, et viser la performance

Cette formation vise à vous apporter les méthodes pour mieux structurer votre « démarche achat ».



Objectifs opérationnels de la formation

Structure ses achats pour mieux atteindre ses objectifs.

Objectifs pédagogiques :

A l'issue de la formation les apprenants 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

Prérequis nécessaires :

Une maîtrise des fondamentaux de la vente est nécessaire pour suivre le stage

Contenu du programme

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

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)

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

"L'amélioration de la compétitivité se joue aussi dans la qualité des relations qu'élaborent les entreprises avec leurs fournisseurs"
Richard Calvi et Marie-Anne Le Dain

Durée de la formation

- 2 journées de formation en présentiel et 3h en distanciel
- 17 heures

Tarifs de la formation

Tarif Inter-entreprises

- 650 € HT par journée et par personnes*
- 1 500 € HT pour l'ensemble du stage
- Repas de midi offert

Tarif Intra : Nous contacter



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

Modalité d'évaluation pré-formation

En amont de la formation, un questionnaire de pré-formation est transmis aux apprenants afin de vérifier son adhésion au projet de formation, faire émerger ses attentes et ses besoins en termes de contenu de formation, repérer les blocages ou les freins éventuels, qu'ils soient d'ordre pratique, cognitif ou motivationnel.

Ce questionnaire permettra aussi de s'assurer que l'apprenant dispose des connaissances, savoir-faire et savoir-être nécessaires 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.

Modalité d'évaluation post-formation

Evaluation des objectifs de formation

L'atteinte des objectifs de formation est mesurée par le formateur en fin de formation à l'aide d'un quizz.

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, une évaluation permettant d'apprécier le déroulement de notre collaboration de manière globale lui sera adressé en fin de formation une fois par an.

Méthodes et supports de formation

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 : Réflexion individuelle -Partage d'idées et d'expériences - Mises en situations filmées

Des ressources pédagogiques papiers ou numériques sont 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 2nd ACADEMY 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 : Ghislaine BLASQUEZ
g.blasquez@2nd-academy.fr - 07 56 27 86 82

Dates des sessions	Renseignements
Paris Session : 12 et 13 juin 2024, en présentiel + Classe virtuelle : 4 juillet de 9h à 12h	Cédric ANGELI - 06 25 65 70 36 c.angeli@2nd-academy.fr
	Inscription
	Nathalie GOURDOL - 06 45 31 78 56 n.gourdol@2nd-academy.fr

