

Analyser l'offre et mieux négocier avec les fournisseurs



Durée conseillée

2 jours soit 14 heures

Tarif selon devis



www.abisformation.fr

VENTES ET ACHATS

Dans le cadre de vos fonctions, vous êtes amenés à émettre des consultations auprès de différents partenaires et fournisseurs. Dans ce cadre, il est donc important de connaître les mécanismes régissant ces consultations, de gré à gré ou par appel d'offre, que cela soit en terme d'identification du besoin d'achat, d'analyse des offres ou de la négociation achat.

Format

Sur-mesure
Groupe de 12 stagiaires maximum

CONTENU

- **Bien connaître son besoin d'achat**
 - L'analyse du besoin
 - Clients internes et rôle de l'acheteur face à l'émission d'un besoin : cahier des charges et analyse du marché
 - Les différents types de marché et leurs caractéristiques: les limites d'accès au marché / les acteurs du marché de l'offre / les acteurs du marché de la demande
- **Rechercher un fournisseur**
 - Le sourcing: constituer un panel fournisseurs / pré-sélectionner les fournisseurs
 - La consultation des fournisseurs: les différentes formes de consultation / le dossier de consultation
 - L'analyse des offres
- **La détermination du prix objectif**
 - Les différents types de prix
 - Les paramètres à prendre en compte : la notion de coût global / la décomposition des coûts
 - Les modifications du prix
 - Les techniques d'évaluation et la notion de «mieux-disant»
- **Préparer une négociation avec les fournisseurs**
 - Analyser le contexte : le marché, les produits/services, les fournisseurs
 - Identifier ses forces, ses faiblesses et celles du fournisseur
 - Identifier la stratégie de négociation la plus adéquate
 - Se fixer des objectifs précis et mesurables
 - Bâtir l'argumentaire
- **Mener une négociation avec les fournisseurs**
 - Evaluer son niveau et son style de négociation
 - Les grandes étapes de l'entretien
 - Maîtriser les techniques de communication en entretien
 - Dénouer les points de blocage et désamorcer les situations
 - L'après-négociation : analyser le résultat/ faire le compte rendu de la négociation en interne et en externe

Objectifs

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

- D'analyser un besoin d'achat
- De rechercher et sélectionner un fournisseur selon des critères précis
- De négocier les prix en utilisant des techniques de communication

Public

Toute personne étant amenée à mener des consultations auprès de fournisseurs extérieurs. acheteurs, responsables achat

Pré-requis

Occuper un poste dont les activités sont liées à la gestion des achats et des fournisseurs

Profil Intervenant

Formateur junior, senior ou expert

- Ayant minimum 10 ans d'expérience professionnelle
- Jusqu'à plus de 10 ans d'animation de formation
- Recrutés selon un processus de sélection normé

Pédagogie

- **Démarches** : déductive, inductive, dialectique
- **Méthodes** : démonstrative, interrogative, expositive, découverte, analogique
- **Formation-action**

Formations complémentaires

Mieux négocier avec ses clients /
Fidéliser les clients : techniques et outils

Nos pratiques qualité

- Personnalisation du contenu de formation possible, en fonction des objectifs du Client
- Remise d'un support pédagogique personnalisé et d'une attestation de fin de formation à chaque stagiaire

Références bibliographiques

Toute la fonction commerciale
Savoirs, savoir-faire, savoir-être
Marie-Agnès Blanc et Marie-Paule Le Gall
Dunod - 07/2012

ABIS FORMATION / ABIS INSTITUTION sont concepteurs de ce contenu

ABIS FORMATION / ABIS INSTITUTION - 27 rue de la Bienfaisance 75008 PARIS - Tél : 01 44 70 01 69 / Fax : 01 44 70 01 79
ABIS FORMATION : Sarl au capital de 10 710 € - Siret : 443 421 284 000 29 - ABIS INSTITUTION : Sarl au capital de 3 000 € - Siret : 499 850 089 000 16