



Les Méthodes et techniques de négociation des achats



Ref : M3765



3 jours

Cible :

- Acheteurs, négociateurs d'achats ou d'affaires et plus généralement tous les collaborateurs amenés à traiter et négocier avec des fournisseurs et prestataires de services.

Objectif :

- Connaître et pratiquer les six points-clés de la démarche de négociation.

Contenu :

- La phase "Connaître" (le contexte, le dossier d'achat, le vendeur, les thèmes à aborder)
- La phase "Contact" (la création d'un climat favorable, les bonnes questions à poser, faire parler le vendeur, l'écoute efficace, la reformulation).
- La phase "Convaincre" (dans quel ordre faut-il négocier les arguments percutants, découvrir les limites du vendeur, anticiper les réactions du vendeur, prévoir des concessions, les réflexes à développer)
- La phase "Conclure" (quand faut-il conclure, comment ménager l'avenir avec le fournisseur ?)

Les méthodes et outils de l'achat industriel

Cible :

- Futurs acheteurs ou acheteurs confirmés souhaitant consolider leurs pratiques pour faire face à des vendeurs de mieux en mieux formés.
- Responsables achats désireux d'identifier les bonnes pratiques à mettre en œuvre par équipes.

Objectifs :

- Mettre en œuvre des méthodes permettant de créer de la marge et améliorer la qualité, les services et les délais des fournisseurs.
- Optimiser le coût global de tous les achats et développer la performance de la fonction Achats et de l'entreprise.

Contenu :

- Les missions de l'acheteur industriel (rôles et tâches de l'acheteur, les interlocuteurs de l'acheteur, priorités et éthique).
- La variable Besoin (l'ABC des familles d'achats, la demande d'achat, les deux types d'expression de besoin, rédaction d'un cahier des charges, la fiche produit prestation).
- La variable Fournisseurs (dénicher les bons fournisseurs, passer un appel d'offres et mettre en concurrence, sélectionner le fournisseur, évaluer un fournisseur).
- La variable Prix (décomposer le prix du fournisseur, la formule de révision, reconnaître le prix plancher du vendeur, analyse de coûts).
- La variable Négociation (quelques bases juridiques simples, les clauses essentielles d'un contrat, contrat-cadre et commandes ouvertes, préparer sa négociation, les bonnes démarches face à un vendeur).
- La variable Suivi (le calcul des gains obtenus, les critères Qualité - Coût - Délai, Le tableau de bord achat).



3 jours

Mesurer la performance dans la gestion des achats en maîtrisant le tableau de bord

Ref : M0512



2 jours

Cible :

- Futurs acheteurs ou acheteurs confirmés souhaitant connaître les instruments de mesure de la performance des achats.
- Responsables achats désireux de mettre en place des outils de suivi des performances de leur service et de leurs équipes.

Objectif :

- Créer et mettre en place ses tableaux de bord mesurant les performances des achats et en assurer le suivi et l'évolution.

Contenu :

- Définir la performance du processus achat les critères de référence : le marché, les objectifs de rentabilité fixés.
- Mesurer l'impact de la performance sur la marge opérationnelle
- Sélectionner et évaluer les indicateurs (les indicateurs d'efficacité économique, les indicateurs de satisfaction des besoins de l'entreprise, les indicateurs avancés de la mise en œuvre des meilleures pratiques).
- Construire le TBA (définir le contenu et la forme du TBA, définir les critères de performance des indicateurs mis en place, piloter le projet de mise en place des tableaux de bord).
- Assurer le suivi du TBA (mise à jour des indicateurs de pilotage, diffusion des informations en interne et mise en place des actions d'amélioration).

Manager les contrats et les approvisionnements

Cible :

- Directeur de programmes, chef de projets, membre expérimenté d'une équipe projet ou autre personne concernée par l'administration des contrats et de sous-traitance.

Objectifs :

- Comprendre le processus des achats/approvisionnements, afin de mieux contrôler la réalisation des objectifs spécifiques à l'acquisition des biens et services en contexte de projet.
- Être capable de collaborer efficacement avec les agents de négociation des contrats, les professionnels des achats et les sous-traitants, afin d'atteindre les objectifs fondamentaux.

Contenu :

- Processus de management des contrats.
- Le travail d'équipe.
- Concepts et principes des contrats globaux.
- Les offres de contrat.
- Phase de pré-adjudication, négociations tarifaires, phase d'adjudication et phase de post adjudication.



4 jours