



Achats et négociations

Programme

2 jours

▼ Objectifs

- Acquérir les méthodologies d'achat et construire une démarche d'achat
- Maîtriser la mise en place d'une négociation
- Connaître les grands principes du fonctionnement d'un service ou d'une fonction « Achat »

▼ Public

Dirigeant d'entreprise, Cadre, responsable de service, collaborateur réalisant des opérations d'achat

▼ Méthodes pédagogiques

- Présentation PowerPoint
- Support Papier
- Grilles préétablies
- Etudes de cas

▼ Durée et calendrier

2 jours – 14 heures
Nous consulter

▼ Coût

480 € net par participant.
Non assujetti TVA

▼ Contact

Service Formation
Professionnelle Continue

Sandrine SEGADE
Tel 04 68 56 84 21 - Fax 04 68 56 23 06
sandrine.segade@perpignan.cci.fr

Sud Formation CCI
Avenue Paul Pascot – BP 90443
66004 PERPIGNAN Cedex
www.perpignan.cci.fr

Maitriser les outils de l'achat

- Les différents types de « sourcing » fournisseur
- Inclure l'achat dans une démarche soit projet, soit « one shot »
- L'élaboration d'un cahier des charges.
- Définir la grille d'évaluation des propositions d'offres.
- Tenir compte de tous les éléments et les transformer en données décisionnelles.

La négociation d'achat

1. La négociation commerciale

- Stratégies, techniques et tactiques du négociateur.

2. Déroulement de la négociation

- La préparation de la négociation.
- La session de la négociation.

3. Négociier

- Explorer les différentes logiques de négociation.
- La négociation du point de vue du Vendeur
- La négociation du point de vue du Client
- Négociier pour établir une collaboration créative.
- Se familiariser et utiliser une technique : le concept de l'échiquier