

# ACHATS & LOGISTIQUE

## Mieux connaître le métier d'acheteur

### PUBLIC

Fonction achats

DURÉE (INTRA)  
2 jours

### OBJECTIFS

- Comprendre la fonction achats dans son acception actuelle
- Mesurer la contribution potentielle de l'acheteur à la compétitivité de l'entreprise
- Communiquer de façon efficace avec les acheteurs

TARIF INTRA  
SUR DEVIS

### PROGRAMME

- **Les fondamentaux des achats**
  - Le processus d'achats
  - Complexité de la décision d'achats : le centre d'achats
- **Comprendre ce qu'est devenu le métier d'acheteur dans ses différentes dimensions**
  - La veille
  - La compétitivité
  - Les méthodes
  - La performance
- **Intégrer ces dimensions dans l'échange avec les acheteurs**
  - Adhérer au centre de profits achats
  - Être un interlocuteur crédible
  - Améliorer sa performance

## Réussir ses négociations en achats

### PUBLIC

Fonction achats

DURÉE (INTRA ET INTER)  
2 jours

### OBJECTIFS

- Savoir analyser tous les paramètres constituant l'environnement de la négociation
- Maîtriser les phases de la négociation dans le cas d'un entretien en face-à-face
- Découvrir les styles d'acheteurs et de vendeurs
- Savoir élaborer une stratégie de négociations et mettre en œuvre des tactiques de négociations
- Savoir résister à la pression, gérer le stress

DATES DE L'INTER  
**ANGERS** 21 - 22 avril 2011  
17 - 18 novembre 2011

**PARIS**  
3 - 4 mars 2011

TARIF INTER  
950 € net par participant par module  
de 2 jours

### PROGRAMME

- **Identifier son profil de négociateur, s'adapter à son interlocuteur**
  - Identifier et comprendre son profil comportemental de négociateur
  - Évaluer son interlocuteur
  - S'adapter à ses interlocuteurs pour améliorer sa performance
  - Gérer les tensions et le stress de la négociation
- **Renforcer sa compétence de négociateur**
  - Élaborer une stratégie de négociation
  - Négocier, intégrer des techniques formalisées pour maîtriser l'entretien : gérer le face-à-face