

ACHATS & LOGISTIQUE

Mieux connaître le métier d'acheteur

PUBLIC

Toute personne en relation avec la fonction «achats» désireuse d'accroître son seuil de performance ; toute personne souhaitant intégrer la 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 achat

PUBLIC

Acteurs de la 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
17-18 mai 2010

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