

● Achats pour non-acheteurs : négocier et sécuriser ses contrats au quotidien

Maîtriser les techniques de négociation fournisseur

Code
703289

Durée
2 jours / 14 heures

Tarif Inter*
1 490 € HT

**Repas inclus (en présentiel)*

PUBLIC

Responsables opérationnels –
Ingénieurs et techniciens réalisant
des achats – Assistants de direction
– Toute personne amenée à
négocier ou signer des contrats sans
formation achats préalable

PRÉ-REQUIS

Aucun prérequis nécessaire

NIVEAU D'EXPERTISE

Fondamentaux

LES POINTS FORTS

Approche immédiatement
opérationnelle, sans jargon
technique achats

5 séquences progressives
structurées autour de cas pratiques
métier

Outils clés en main (grilles, check-
lists contractuelles) directement
réutilisables

Pédagogie alternant apports courts
et mises en pratique immédiates

Ressources et supports participants
disponibles dans un espace
personnel et sécurisé

MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Dispositif de formation structuré
autour du transfert des
compétences
- Acquisition des compétences
opérationnelles par la pratique et
l'expérimentation
- Apprentissage collaboratif lors des
moments synchrones
- Parcours d'apprentissage en
plusieurs temps pour permettre
engagement, apprentissage et
transfert
- Formation favorisant
l'engagement du participant pour
un meilleur ancrage des
enseignements

SATISFACTION ET EVALUATION

- L'évaluation des compétences
sera réalisée tout au long de la
formation par le participant lui-
même (auto-évaluation) et/ou le

Objectifs pédagogiques

- Comprendre les fondamentaux des achats
- Structurer son besoin et consulter les fournisseurs
- Préparer et conduire une négociation fournisseur
- Sécuriser les contrats fournisseurs
- Assurer le suivi fournisseur au quotidien

Programme de la formation

Engagement

Vous vous engagez dans votre formation. Connectez-vous sur votre espace participant et complétez votre questionnaire préparatoire. Votre formateur reçoit vos objectifs de progrès.

Comprendre les fondamentaux des achats

Fonctionnement du processus achat

- Les étapes clés d'un achat professionnel
- Les rôles des différents acteurs
- Les bonnes pratiques pour sécuriser ses achats

Risques et enjeux des achats

- Identifier les principaux risques fournisseurs
- Éviter les surcoûts et les litiges
- Préserver les intérêts de son entreprise
- Étude de cas
- Analyse d'une situation d'achat présentant des dysfonctionnements

Structurer son besoin et consulter les fournisseurs

Définir précisément son besoin

- Distinguer besoin fonctionnel besoin technique et contraintes spécifiques

formateur selon les modalités de la formation.

- Evaluation de l'action de formation en ligne sur votre espace participant :
 - ▶ A chaud, dès la fin de la formation, pour mesurer votre satisfaction et votre perception de l'évolution de vos compétences par rapport aux objectifs de la formation. Avec votre accord, votre note globale et vos verbatims seront publiés sur notre site au travers d'Avis Vérifiés, solution Certifiée NF Service
 - ▶ A froid, 40 jours après la formation pour valider le transfert de vos acquis en situation de travail
- Suivi des présences et remise d'une attestation individuelle de formation ou d'un certificat de réalisation

ACCOMPAGNEMENT FORMATION À DISTANCE

En cas de nécessité, une assistance technique et pédagogique est joignable entre 8h30 et 18h (jours ouvrés):

- par téléphone : 01 83 10 10 10
- par mail : care-formation@lefebvre-dalloz.fr

Une réponse immédiate est apportée ; si besoin, le demandeur est mis en relation avec un expert dans un délai maximum de 48h.

- Formaliser les attentes des utilisateurs internes
- Clarifier les critères de réussite de l'achat

Organiser une consultation efficace

- Préparer un cahier des charges simplifié
- Solliciter les fournisseurs de manière pertinente
- Construire une grille de comparaison des offres
- Atelier pratique
- Rédaction d'un cahier des charges adapté à une situation professionnelle

Préparer et conduire une négociation fournisseur

Préparer sa stratégie de négociation

- Définir ses objectifs et ses priorités
- Identifier ses leviers de négociation
- Préparer ses arguments et ses concessions

Techniques de négociation opérationnelles

- Adopter la bonne posture face au fournisseur
- Utiliser les techniques de questionnement
- Répondre aux objections avec méthode
- Mise en situation
- Simulation de négociation sur un cas concret du quotidien

Sécuriser les contrats fournisseurs

Les clauses à vérifier en priorité

- Prix et conditions financières
- Délais et niveaux de service
- Responsabilité pénalités et résiliation

Prévenir les risques contractuels

- Identifier les clauses déséquilibrées
- Formuler des demandes de modification
- Sécuriser les engagements des parties
- Atelier pratique
- Analyse d'un contrat fournisseur et repérage des points de vigilance

Assurer le suivi fournisseur au quotidien

Piloter la relation fournisseur

- Mettre en place des indicateurs simples
- Suivre la qualité, les délais et le service
- Préparer les échanges avec les fournisseurs

Gérer les situations difficiles

- Traiter une non conformité
 - Gérer un retard ou un litige
 - Préserver la relation tout en défendant les intérêts de l'entreprise
 - Exercice pratique
 - Rédaction d'un courrier de réclamation et simulation d'entretien fournisseur
- Quiz évaluation des acquis de la formation

Transfert

Votre parcours de formation se poursuit dans votre espace participant. Connectez-vous pour accéder aux ressources et faciliter la mise en œuvre de vos engagements dans votre contexte professionnel.

A noter

...

En amont et en aval de la formation, le positionnement pédagogique sera effectué à l'aide d'un questionnaire d'auto-positionnement.

