

Maîtriser la relation commerciale avec un service des achats

Formation Management / Développement personnel / Efficacité commerciale



Redoutée par certains, attendue par d'autre, la négociation avec un service des achats requière de la méthode, d'autant plus que les occasions d'éprouver son efficacité sont peu fréquentes.

OBJECTIFS

- Comprendre le système et la logique des achats (rôle, missions, méthodes, stratégie et objectifs).
- Développer des outils et attitudes pour se différencier des concurrents.
- Avoir un schéma opérationnel pour gagner en efficacité.
- Savoir valoriser ses produits en maintenant ses marges.
- Comprendre et s'adapter aux techniques de négociation des acheteurs et savoir conclure.
- Maîtriser les techniques de négociation.
- Défendre le chiffre d'affaires et garantir les marges.
- D'avoir une méthode de préparation des négociations et une structure d'entretien.
- De systématiser les savoir-faire en s'entraînant.
- De prendre du plaisir à négocier de bons accords.

PUBLIC

Tout salarié de la Branche ayant à faire face à des services achats performants dont l'objectif principal est la réduction des coûts, sur un marché fortement concurrentiel. Au travers d'entraînements intensifs, cette formation très pratique apportera au commercial les outils et les méthodes efficaces pour se différencier des concurrents et prendre du plaisir à négocier de bons accords. Le coaching post formation permettra de faire le point sur les actions engagées et d'apporter les savoir-faire complémentaires.

PRE-REQUIS

- Avoir déjà été confronté à un service achat et avoir une expérience de la négociation.

PROGRAMME

Un contexte économique et technologique favorable pour les acheteurs

- Détail du contexte.
- Retour sur expérience : Evoquer les contextes des participants.
- Etude de cas
- Le rôle des achats et leur mandat

Les étapes clé à respecter

- Les 3 composantes de la négociation.
- La démarche à adopter.
- Définir sa stratégie de négociation.
- L'analyse préparatoire.
- Bilan – Perspective.
- Comprendre – Discuter.
- Résister aux objections : Méthode ART.
- Négocier les conditions.
- Conclusion

Horaires, Planning et Déroulement de cette formation

Horaires

- Formation de 9h00 (9h30 le premier jour) à 17h30.
- Deux pauses de 15 minutes le matin et l'après-midi.
- 1 heure de pause déjeuner

DEROULEMENT

- Les horaires de fin de journée sont adaptés en fonction des horaires des trains ou des avions des différents participants.
- Une attestation de suivi de formation vous sera remise en fin de formation.
- Cette formation est organisée pour un maximum de 14 participants.

PROCHAINES FORMATIONS

[Réussir la Certification Gestion de Projet PMP du PMI](#)
[Réussir la Certification PRINCE2 Foundation](#)



A retenir

Durée : **2 jours** soit 14h.
Réf. **CYFRCHA**

01 42 93 52 72

Dates des sessions

Cette formation est également proposée en formule **INTRA-ENTREPRISE.**



Inclus dans cette formation



Coaching Après-COURS

Pendant 30 jours, votre formateur sera disponible pour vous aider. CERTyou s'engage dans la réalisation de vos objectifs.

100%
SATISFACTION
GARANTIE

Votre garantie 100% SATISFACTION

Notre engagement 100% satisfaction vous garantit la plus grande qualité de formation.

Maîtriser la relation commerciale avec un service des achats

Formation Management / Développement personnel / Efficacité commerciale



[Réussir les Certifications PRINCE2 Foundation et PRINCE2 Practitioner](#)

[Réussir la Certification ITIL Foundation](#)

[Réussir la Certification Agile certifié SCRUM Master](#)

[Réussir les Certifications TOGAF Certified et TOGAF Foundation](#)

Retrouvez cette formation sur notre site :

[Maîtriser la relation commerciale avec un service des achats](#)