

## **Maîtriser la relation commerciale avec un service achats - Possibilité 100% distanciel**

**Durée** : 2 Jours **Repas** : Non inclus dans le tarif **Tarif** : Nous consulter

### **INTRA**

- Nous contacter pour organiser ce stage en intra chez vous

---

### **Module 8 - Coursus commercial**

**Référence** : COM8

---

### **OBJECTIFS**

Cette formation permettra aux participants de :

**Comprendre** le fonctionnement, la logique et les enjeux des services achats

**S'approprier** les principes, outils et techniques de négociation à utiliser face à ses interlocuteurs en fonction de leur typologie de négociateur

**Optimiser** la négociation en développant une argumentation centrée sur la création de valeur

**Préparer** sa négociation en intégrant la logique de son client

**Conduire** son entretien en respectant les principes de la négociation constructive

**Prendre du recul** sur sa pratique...

### **PROGRAMME**

#### **Comprendre les nouveaux enjeux des achats**

D'une posture administrative à une posture stratégique

Les enjeux de la fonction achat

Les enjeux de la relation fournisseurs

L'organisation de la fonction achat

Les métiers de la fonction achat

Le profil des acheteurs

#### **Identifier les étapes du processus achat de prestations pour mieux comprendre l'acheteur**

Les étapes du processus achat et la mise en perspective avec le processus de vente

L'analyse du besoin : du cahier des charges technique au cahier des charges fonctionnel – la

construction du cost model

L'analyse du marché : la matrice de Porter

La définition de la stratégie achats selon Kraljic

La sélection et l'évaluation des fournisseurs : scorecard et SLA (Service Level Agreement)

La place de la négociation dans le processus achat

Les outils des achats utilisés au cours du processus : les enchères inversées, les outils de gestion d'appel d'offre, les SRM (Supplier Relationship Management)...

## **Comprendre les craintes des acheteurs de prestations pour mieux argumenter son offre**

Les spécificités des achats de prestations

Les risques spécifiques aux achats de prestations

## **Construire son argumentation en réponse aux enjeux de ses clients**

Le principe de la création de valeur

Bâtir une argumentation efficace en création de valeur : la « Value Pyramid »

## **Négocier la valeur de ses prestations en maintenant ses marges**

Construire sa grille de préparation : enjeux, positions affichées, objectifs, points de rupture

Définir sa stratégie

Choisir ses techniques de négociation

Préparer ses concessions et contreparties

Déjouer les tactiques de déstabilisation des acheteurs

Conduire l'entretien en respectant les 3 C de l'entretien de négociation constructif : consultation, confrontation, conclusion

---

## **En savoir +**

### **PUBLIC**

Tout salarié de la Branche ayant à faire face à des services achats performants sur un marché fortement concurrentiel

### **PRÉ-REQUIS**

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

### **FORMAT**

- 2 journées consécutives en présentiel (14h)

**Soit 14h**

??

??

## POUR APPROFONDIR ET S'ENTRAINER

Un **module complémentaire** permet aux participants, durant une journée, de s'exercer de manière intensive à la négociation. Découvrez le programme ici :

---

### MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

La pédagogie active et participative de ce module alterne des apports théoriques et méthodologiques de l'intervenant avec des échanges d'expériences, des mises en situations contextualisées et des simulations d'entretiens filmées et analysées par le groupe (travaux de réflexion sur situations réelles à **partir de cas « métier » choisis en fonction de l'intérêt des participants**)

Les participants réaliseront et repartiront avec leur plan d'action individuel (PAI)

### MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mises en situation, entraînements ou exercices donnant lieu à un feedback du formateur

Autodiagnostic

Autoévaluation par le participant

### Participants en situation de handicap

Nous vous invitons à nous contacter afin que nous envisagions ensemble les meilleures solutions pour adapter notre formation à vos besoins

---

### adhérents ATLAS

Les formations relevant des Actions collectives peuvent être financées jusqu'à 100% par l'OPCO ATLAS (dans la limite des fonds disponibles et selon les conditions en vigueur sur le site de l'OPCO ATLAS),

Les critères à remplir sont les suivants :

- L'entreprise doit être à jour de ses cotisations auprès de l'OPCO ATLAS
- Les participants inscrits doivent avoir le statut de salarié de l'entreprise adhérente

Plus d'informations sur le site [www.fafiec.fr](http://www.fafiec.fr)

*Pour les entreprises soumises à quotas, le calcul de ces derniers sera effectué en fonction du nombre de salariés inscrits et non en fonction du nombre d'inscriptions pour un même salarié, chaque salarié pouvant suivre toute ou partie du cursus.*