



ACHATS  
LOGISTIQUE

# NÉGOCIATION AUX ACHATS

NIVEAU 2

## Objectifs

- Savoir évaluer les offres
- Préparer et réussir ses négociations
- Rédiger un contrat d'achat
- Suivre l'exécution du contrat
- Mesurer la performance de ses achats

## Public

- Acheteurs ou toute personne ayant à conduire une négociation d'achat interne ou externe
- Tout cadre devant participer à une négociation d'affaire
- Acheteurs et acheteurs débutants devant intégrer une équipe achat
- Collaborateur de toute fonction réalisant certains achats notamment hors production
- Acheteurs souhaitant actualiser leur pratique professionnelle

## Méthode pédagogique

- Programme prévu sur 2 jours
- Alternance d'apports théoriques et techniques avec cas pratiques
- Analyse de situations vécues
- Remise support de cours

## Équipe pédagogique

Intervenant professionnel expérimenté dans ma négociation et les achats.

## Attestation de formation

Attestation de formation stagiaire remise à chaque participant en fin de formation

## Évaluation

Évaluation de la formation grâce à un QCM ou un quiz.

## Accessibilité

Cette formation peut être accessible aux personnes en situation de handicap. Nous consulter.

## DURÉE

3 jours soit 21 heures

## DATES :

Nous consulter

## HORAIRES

08h30 – 12h30 et 13h30 – 17h00

## TARIF

Selon formule choisie (Inter ou Intra)

## LIEU

B2M, centre de formation de la CCI de Montauban ou site de votre entreprise



## LES ATOUTS DE LA FORMATION

Échanges / enrichissement dans le groupe grâce aux univers différents des participants

Jeux de rôles

PLUS DE 30 ANS D'EXPÉRIENCE DANS LA FORMATION

CCI formation 82

CCI MONTAUBAN  
ET TARN-ET-GARONNE

61 Avenue Gambetta - BP 527  
82065 MONTAUBAN Cedex

Contactez-nous au 05 63 21 71 00  
www.b2m-formation.com

## SAVOIR ÉVALUER LES OFFRES

- *Analyse des offres, comparaison et sélection*
- *Les composantes du prix d'achat*
- *Analyse par les prix de marché et par les coûts de revient*
- *Les formules de révision et risques d'évolution*

## PRÉPARER ET RÉUSSIR SES NÉGOCIATIONS

- *Fixer les objectifs d'une négociation*
- *Éléments clés de la réussite*
- *Préparation collective, face à face en jeu de rôle et débriefing*
- *Conduire un entretien de négociation*
- *Savoir vendre et communiquer pour mieux négocier*

## RÉDIGER UN CONTRAT D'ACHAT

- *Les différents types de contrat*
- *Responsabilités acheteur / vendeur*
- *Principales clauses dans un contrat*
- *Les conditions générales*

## SUIVRE L'EXÉCUTION DU CONTRAT

- *Les différentes étapes pendant la durée du contrat*
- *Traitement des litiges*
- *Traitement des situations de crise (prix – quantité – faillite)*

## MESURER LA PERFORMANCE DE SES ACHATS

- *Définir et utiliser des indicateurs pertinents*
- *Élaborer et exploiter un tableau de bord*
- *Mettre en place des actions correctives*
- *Plan de progrès*