

Formation : Acheteurs, négociier les coûts d'achats

Formation pratique - 2j - 14h00 - Réf. ARE
Prix : 1590 CHF H.T.

★★★★☆ 4,7 / 5

Cette formation vous permettra d'acquérir une méthode pour négocier les coûts d'achats avec efficacité. Vous apprendrez à maîtriser les techniques d'optimisation et de réduction de coûts et à consolider votre savoir-faire en matière de négociation d'achats.

Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le participant sera en mesure de :

- ✓ Mettre en œuvre les leviers d'optimisation et de réduction de coûts en négociation
- ✓ Acquérir une méthode pour négocier les coûts d'achats
- ✓ Développer son influence de négociateur auprès des fournisseurs

Public concerné

Acheteurs, négociateurs achat, responsables achat, responsables services généraux.

Toute personne ayant à négocier des coûts d'achats dans l'entreprise.

Prérequis

Expérience opérationnelle en achat.

Vérifiez que vous avez les prérequis nécessaires pour profiter pleinement de cette formation en faisant [ce test](#).

Méthodes et moyens pédagogiques

Travaux pratiques

Etudes de cas, exercices en sous-groupes, mises en situation comportementales suivies d'un débriefing collectif.

Modalités d'évaluation

Le formateur évalue la progression pédagogique du participant tout au long de la formation au moyen de QCM, mises en situation, travaux pratiques...

Le participant complète également un test de positionnement en amont et en aval pour valider les compétences acquises.

PARTICIPANTS

Acheteurs, négociateurs achat, responsables achat, responsables services généraux.

Toute personne ayant à négocier des coûts d'achats dans l'entreprise.

PRÉREQUIS

Expérience opérationnelle en achat.

COMPÉTENCES DU FORMATEUR

Les experts qui animent la formation sont des spécialistes des matières abordées. Ils ont été validés par nos équipes pédagogiques tant sur le plan des connaissances métiers que sur celui de la pédagogie, et ce pour chaque cours qu'ils enseignent. Ils ont au minimum cinq à dix années d'expérience dans leur domaine et occupent ou ont occupé des postes à responsabilité en entreprise.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Le formateur évalue la progression pédagogique du participant tout au long de la formation au moyen de QCM, mises en situation, travaux pratiques...

Le participant complète également un test de positionnement en amont et en aval pour valider les compétences acquises.

Programme de la formation

1 Comprendre les concepts clés de négociation

- Choisir une approche de négociation : le gagnant-perdant, le gagnant-gagnant, le donnant-donnant.
- Comprendre les principes de la négociation intégrative et de la négociation distributive.
- Savoir créer de la valeur.
- Savoir réclamer la valeur créée et la répartir.
- Maîtriser le jeu des concessions-contreparties.

Mise en situation

Premier entraînement à la négociation et mise en œuvre des concepts clés de négociation.

2 Maîtriser les leviers de l'optimisation et réduction de coûts d'achats

- Comprendre les différents leviers de coûts achats.
- Déterminer les prix de marché et le coût objectif d'achat.
- Utiliser la décomposition des coûts : objectifs, méthodes, utilisation.
- Faire l'analyse critique des inducteurs de coûts.
- Calculer le coût total d'achat.
- Développer une méthode d'utilisation des leviers de coûts en négociation.

Mise en situation

Négociation Achat-Vente, sans puis avec le support de la décomposition de coûts. Comparaison des méthodes et débriefing.

3 Préparer la négociation avec efficacité

- Connaitre son dossier.
- Evaluer et améliorer le rapport de force Achat-Vente.
- Choisir les constituants et éléments de coûts à négocier.
- Définir la grille de négociation.
- Etablir la matrice des concessions-contreparties.
- Structurer l'argumentaire et la parade aux objections sur les coûts.
- Définir le séquençement : l'ordre des points à négocier.

Travaux pratiques

Préparation d'un entretien de négociation. Négociation Achat-Vente par équipe avec le support de la décomposition des coûts et du calcul du Coût Total d'Achat.

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

- Les moyens pédagogiques et les méthodes d'enseignement utilisés sont principalement : aides audiovisuelles, documentation et support de cours, exercices pratiques d'application et corrigés des exercices pour les formations pratiques, études de cas ou présentation de cas réels pour les séminaires de formation.
- À l'issue de chaque formation ou séminaire, ORSYS fournit aux participants un questionnaire d'évaluation du cours qui est ensuite analysé par nos équipes pédagogiques.
- Une feuille d'émergence par demi-journée de présence est fournie en fin de formation ainsi qu'une attestation de fin de formation si le participant a bien assisté à la totalité de la session.

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

L'inscription doit être finalisée 24 heures avant le début de la formation.

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES HANDICAPÉES

Pour toute question ou besoin relatif à l'accessibilité, vous pouvez joindre notre équipe PSH par e-mail à l'adresse psh-accueil@orsys.fr.

4 Conduire une négociation

- Négocier avec le support des leviers d'optimisation et de réduction de coûts d'achats.
- Prendre le leadership et le garder jusqu'à la conclusion.
- Utiliser les techniques de communication pour conduire les échanges.
- Développer son ascendant à travers sa capacité à convaincre.
- Choisir quelle position dévoiler à son interlocuteur : quand, comment, pourquoi.
- Maîtriser les tactiques de distribution de valeur.

Mise en situation

Conduite d'entretien de négociation achat par équipes : stratégies et tactiques pour réduire les coûts.

Dates et lieux

CLASSE À DISTANCE

2026 : 15 juin, 15 juin, 26 oct., 26 oct.