

# > Mieux négocier aux Achats



## Objectifs :

- Conduire, maîtriser les négociations et tenir les objectifs fixés préalablement pour les achats de « produits et services » avec les fournisseurs majeurs pour l'entreprise
- Préparer avant la négociation « ses » objectifs avec les informations recueillies auprès de la direction générale, du marketing vente et des analyses circonstanciées du marketing achats concernant les acteurs majeurs du marché et les éléments du benchmarking



## Public :

- Responsable Achats, Acheteur, Négociateur, vous êtes en charge de négocier pour votre entreprise. Vous avez la volonté de mettre en concurrence vos fournisseurs majeurs et vous devez élargir votre panel actuel.



## Contenu :

- Le marché des fournisseurs
- Le marketing Achats
- Les enjeux financiers
- Comment fixer les objectifs avant la négociation
- La préparation interne et les différents acteurs concernés
- Le Benchmarking
- Les différents leviers de la négociation
- La négociation proprement dite
- Les choix stratégiques et les « market share »
- Le contrat commercial et les différentes clauses
- L'aspect logistique
- L'analyse des résultats et la communication

## Méthode pédagogique :

- Exposé didactique et expérience de l'intervenant
- Echanges avec l'expérience des participants
- Etudes de cas et jeux de rôle

## Durée :

3 jours

## Prix nets :

en intra-entreprises : 3 420 €