

# NEGOCIATIONS FOURNISSEURS ET FORMALISATIONS

EVT037

Public	Pré-requis	Durée	Modalités
Services achats, acheteurs, responsables achats, chef d'entreprise	Aucun	2 jours - 14 heures	Présentiel

 Lieux aménagés et modalités adaptées pour faciliter l'accès et l'usage aux personnes en situation de handicap

## Résultats Attendus

- Se professionnaliser dans sa démarche d'achat
- Comprendre le fonctionnement de la fonction achats

## Objectifs Pédagogiques

- Identifier les gisements d'économie.
- Découvrir les outils fondamentaux de l'acheteur afin de :
  - Réaliser ses négociations avec succès
  - Définir les termes de la relations client fournisseur
  - Respecter les engagements des parties et son suivi

## Méthodes Pédagogiques

- Alternance d'apports théoriques et techniques avec cas pratiques
- Analyse de situations vécues et apportées par les auditeurs
- Adaptation des contenus et de la pédagogie
- Remise support de cours – conseils personnalisés

## Type de validation

Certificat de réalisation

Attestation de fin de formation

## Dates et lieux

### Agen :

16-17/11

## Intervenant

Formateurs expérimentés dans leurs domaines

Eric LEPINE

## Tarifs

680 € HT - 816 € TTC

# NEGOCIATIONS FOURNISSEURS ET FORMALISATIONS

EVT037

## Programme

### LA NEGOCIATION

- Les scénarios possibles
- Le déroulé de la négociation (ouverture – échanges – conclusion)
- Le retour d'expériences

### LA PHASE DE NEGOCIATIONS DES FOURNISSEURS

- Préparation de la négociation
- Identification des opportunités et des contraintes liées à la négociation

### LE SUIVI DE LA PRESTATION ET SON EVALUATION

- Mise en place du suivi avec le fournisseur
- Vérification de la livraison de la prestation et produit
- La procédure de gestion des stocks
- Relance d'un fournisseur
- Mesure des résultats et des écarts
- Communication auprès des fournisseurs et utilisateurs