

NÉGOCIER EN TANT QU'ACHETEUR FACE À UN VENDEUR

OBJECTIF VISÉ

CONNAITRE LES FONDAMENTAUX DE LA NÉGOCIATION
DANS UNE POSITION D'ACHETEUR

Parcours concourant au développement des compétences

*(action de formation réalisée selon les
art. L.6353-1 et R 6353.5 Code du travail)*

Durée

2 jours - 14 heures en présentiel ou en
distanciel synchrone

Dates et horaires

Nous consulter

Lieu

A définir
Région Nantaise et Vendée ou sur site du client

Délai d'accès à la formation

15 jours après la demande

Tarif HT

Nous consulter pour obtenir votre
convention de formation



LES OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- Identifier la place des achats dans l'entreprise
- Connaître son style de négociation
- Déjouer les techniques de l'adversaire
- Se préparer au face à face avec un vendeur

PUBLIC CONCERNÉ

Secteur privé - Acheteurs, Responsables Achats, Directeurs achats, Dirigeants, Responsables RSE, QSE, HSE

A L'ATTENTION DES AYANT BESOIN D'UNE AMELIORATION SPECIFIQUE POUR LEUR FORMATION

Notre organisme peut vous offrir des possibilités d'adaptation et/ou de compensations spécifiques si elles sont nécessaires à l'amélioration de vos apprentissages sur cette formation. Aussi si vous rencontrez une quelconque difficulté ou si vous êtes en situation de handicap même temporaire et partiel, nous vous remercions de contacter directement la référente handicap Justine Defossez au 07 62 35 54 66 ou par mail : justine.defossez@asa-services.fr ou de nous spécifier par retour de votre questionnaire de positionnement ou tout autre moyen à disposition avant l'arrivée en formation.

PRÉ-REQUIS DES STAGIAIRES AVANT LA FORMATION

Connaitre la fonction d'acheteur ou être en lien direct avec cette fonction

Un questionnaire de positionnement est réalisé en amont de la formation.

CONTENU DÉTAILLÉ

Identifier à quoi servent les achats

Connaitre la place des achats dans l'entreprise et les différents degrés de maturité en achats

Connaitre le processus achats

Prendre conscience de son style de négociation

Evaluer les techniques de l'adversaire

Connaitre son portefeuille pour en déduire les 1ers axes de négo

Se préparer via le cahier des charges

Se préparer via les objectifs SMART

Négocier : quelques outils méthodologiques

Savoir conclure

INTERVENANTE

Bénédicte GUYOT

Formée aux achats responsables et à l'éco conception, je dispose de 23 années d'expériences dans les achats industriels

Formée également aux méthodes de formations participatives, je considère qu'on apprend mieux en expérimentant



INDICATEUR DE SATISFACTION

Plus de 95% des stagiaires d'ASA Services depuis juin 2022 sont satisfaits de nos formations.

Le taux de recommandation global depuis 2024 est de 100 %.

Nos références et témoignages sont disponibles sur simple demande.

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Toutes les formations sont réalisées en présentiel et en inter entreprise (ou intra sur demande), le nombre de stagiaires est limité à 8 participants maximum. Nous souhaitons avant tout respecter un bon équilibre entre la théorie (30%) et la pratique (70%).

Chaque participant est identifié en amont de la formation et avant inscription à la formation.

Les stagiaires interagissent avec le formateur et les autres participants.

Des documents sont analysés en groupe.

Des exercices concrets sont réalisés individuellement ou en groupe. (Exercices : Jeu de rôles, exercices participatifs)

Une évaluation écrite des acquis est réalisée au début et à la fin de la formation. (Quizz, Pitch de restitution ou carte mentale)

MOYENS MATÉRIELS UTILISÉS EN FORMATION

Les participants sont invités à venir avec leur matériel de prises de notes.

Les supports et documents de formation utiles pourront être fournis par ASA Services.

L'intervenant(e) utilise la vidéo projection et un micro-ordinateur.

La salle de formation est contrôlée en amont de l'action sur site par le formateur.

SUIVI, ÉVALUATION ET CERTIFICAT

- Un positionnement individuel est réalisé en amont de la formation.
- L'observation du fonctionnement de chaque stagiaire est effectué lors du parcours.
- Une feuille d'émargement est remplie par tous pour chaque demi-journée de présence.
- Un tour de table est effectué en début et en fin de chaque journée.
- Des exercices écrits et/ou oraux seront réalisés en continu durant la formation.
- Un auto positionnement par le stagiaire de son niveau d'atteinte des objectifs fixés.
- Un questionnaire d'évaluation individuel de la satisfaction sur le stage est rempli.
- Un certificat de réalisation est fourni au stagiaire et au commanditaire.

DOCUMENTS CONTRACTUELS FOURNIS

Toutes les actions de formations dispensées par ASA Services font l'objet d'une convention de formation valant devis et à signer pour validation.

Le règlement intérieur de la formation en vigueur est téléchargeable sur notre site internet.

APPLICATION DU RGPD

Les informations fournies et saisies dans les documents contractuels de formation qui sont échangés, sont utilisées uniquement dans le cadre de notre relation commerciale. Par votre retour de documents, vous acceptez l'utilisation de vos informations exclusivement par ASA Services le temps de la formation et de son traitement amont et aval. Vous pouvez à tout moment exercer vos droits en lien avec la réglementation RGPD, en adressant un mail individualisé précisant vos attentes : justine.defossez@asa-services.fr.

ENGAGEMENT QUALITÉ ASA SERVICES

- L'organisme prestataire d'actions de développement des compétences satisfait aux exigences du Décret n° 2019-564 du 6 juin 2019 relatif à la qualité des actions de la formation professionnelle.
- Le certificat QUALIOPI d'ASA SERVICES est téléchargeable sur le site web.

POUR VOUS INSCRIRE :



06 03 34 85 28



www.asa-services.fr



formation@asa-services.fr



asa services

SAS au capital de 55 000 € - RCS Nantes 414 841 205 00076 - APE 8299Z -

Déclaration d'activité enregistrée auprès

du Préfet de Région des Pays de la Loire : NDA N° 52440945444

Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat.

Certificat Qualiopi n°515391 délivré pour les catégories Action de formation et bilan de compétences

MAJ 06.2025