

## Négocier avec les fournisseurs

### Référence

ACHA-04

### Durée, rythme

1 jour (7 heures) en présentiel

### Diplôme / certification / attestation

Attestation

### Délai d'accès

Nous consulter

### Prérequis

Expérience au sein d'un service  
Achats

### Aptitudes requises

Sens de l'analyse, méthode,  
sens de la communication

*Inscriptions possibles jusqu'à 72h avant le début de la formation, nous consulter*

## OBJECTIFS

- Appréhender l'environnement juridique et contractuel de l'acte d'achat et des contrats fournisseurs s'y rapportant
- Appliquer les étapes clés d'une négociation en situation professionnelle
- Prendre en compte et évaluer les risques et les enjeux
- Construire une négociation bi et multiparties

## MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Formation avec alternance d'apports théoriques et de mises en situation pratiques pour ancrer les apprentissages

## MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Les séquences de formation sont évaluées par :
- questionnaire à choix multiples
  - et /ou échange oral avec le formateur
  - et /ou mise en situation collective et/ou individuelle

## MOYENS HUMAINS

Formateurs experts titulaires au minimum d'un BAC+2/+4 et/ou d'une expérience professionnelle d'au moins 5 ans dans le domaine, professionnels du métier, responsable de formation, direction de centre, conseillers formations, référent handicap, équipe administrative

## MOYENS TECHNIQUES

Salles de formation équipées et plateaux techniques adaptés et aménagés d'équipements spécifiques.

## VALEUR AJOUTÉE

Intervenants experts du domaine

## MODALITÉS DE VALIDATION

Attestation de formation

## ACCESSIBILITÉ

Tous nos locaux sont handi-accessibles. N'hésitez pas à contacter nos [référentes handicap](#) pour faire part de vos besoins

## PROGRAMME

### Relation avec les fournisseurs et droit des contrats

Le contrat d'achat

Le règlement des litiges

La sous-traitance industrielle vs la sous-traitance juridique

Les problèmes liés à la propriété industrielle et à la protection des données

### Techniques et stratégies de négociation

Les principes des techniques et d'application de la négociation

Les styles de négociations et leur application à des situations spécifiques

La préparation et la construction de stratégies de négociation : méthode et check-list

### Lieu(x) de formation

Limoges - Say - Brive

### Tarif HT inter

434 €



Pôle Formation UIMM  
Site de Limoges - Say  
9 rue JB Say - Zone Magré Romanet  
87000 Limoges  
05.55.30.08.08  
[accueil@formations-industrieslimousin.fr](mailto:accueil@formations-industrieslimousin.fr)  
[www.formations-industrieslimousin.fr](http://www.formations-industrieslimousin.fr)

**UIMM**

PÔLE FORMATION  
Limousin

LA FABRIQUE  
DE L'AVENIR



Pôle Formation UIMM  
Site de Brive  
11 rue André Fabry  
19100 Brive-la-Gaillarde  
05.55.30.08.08  
[accueil@formations-industrieslimousin.fr](mailto:accueil@formations-industrieslimousin.fr)  
[www.formations-industrieslimousin.fr](http://www.formations-industrieslimousin.fr)