



Négocier avec les fournisseurs

Référence

ACHA-04

Délai d'accès

Nous consulter

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

Durée, rythme

1 jour (7 heures) en présentiel

Diplôme / certification / attestation

Attestation

Prérequis

Expérience au sein d'un service Achats

Aptitudes requises

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

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

ACCESSEURITÉ

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

www.formations-industrieslimousin.fr



 Pôle Formation UIMM

Site de Brive

11 rue André Fabry

19100 Brive-la-Gaillarde

05.55.30.08.08

accueil@formations-industrieslimousin.fr

www.formations-industrieslimousin.fr

